GOSPODARKA NARODOWA

NIEZALEŻNY DWUTYGODNIK GOSPODARCZY

WARSZAWA DNIA 1 KWIETNIA 1931

NR. 2 ROK I

CENA NUMERU 90 GR. PRENUMERATA KWARTALNA 4 ZŁ. 50 GR.

REDAKCJA PROSI EKONOMISTÓW I PUBLICYSTÓW GOSPODARCZYCH, KTÓRYM KIERUNEK PISMA WYDA SIĘ BLISKI O NAWIĄZANIE KONTAKTU OSOBISTEGO LUB PIŚMIENNEGO.

WSPÓŁPRACĘ ZAPEWNILI DOTYCHCZAS PP. ADAMIECKI WACŁAW, BARAŃSKI WŁADYSŁAW, BUDZYŃSKI STANISŁAW, DROZDOWSKI MARJAN, GRENIEWSKI HENRYK, KACZOROWSKI MICHAŁ, KOLANOWSKI KAROL, KRZYCZKOWSKI JÓZEF LANDAU WŁADYSŁAW, LEWANDOWSKI WŁADYSŁAW, ŁOPIEŃSKI ZDZISŁAW, MOHL WACŁAW, SZEMPLIŃSKI ZYGMUNT, SZURIG WACŁAW, ŚWIDERSKI KAZIMIERZ WISZNIEWSKI EUGENJUSZ, WOJTYNA JÓZEF, WŚCIEKLICA BOLESŁAW, ZAWADZKI ALEKSANDER. WŁADYSŁAW

GOSPODARKA NARODOWA

NIEZALEŻNY DWUTYGODNIK GOSPODARCZY

DWA TYGODNIE

Rok budżetowy 1930/31 zamyka się według oświadczenia Pana Ministra Skarbu deficytem około 50 milj. złotych.

Fakt ten, ujemny, nie jest w gruncie rzeczy zbyt groźny, gdyż nasz deficyt w stosunku do budżetu nie stanowi nawet 2% i znajduje pokrycie w nadwyżkach kasowych uzbieranych w latach 1926 — 1929. Deficyty innych państw (Niemiec, Włoch, Stanów Zjednoczonych i t. d.), bez porównania większe, nie wzbudzają tam nadmiernych obaw.

Groźniej przedstawia się niebezpieczeństwo deficytu w roku budżetowym 1931/32. W świetle wyników ostatnich miesięcy 1930/31 mówi się o tem że strona dochodowa prawdopodobnie zawiedzie. W czasie dyskusji w Senacie była wymieniana liczba 350 miljonów złotych jako możliwa „luka". Można sądzić, że jest to górna granica deficytu. Czy istotnie będziemy mieli w roku przyszłym aż tak wielki deficyt —pokaże przyszłość; w każdym razie dobrze jest, że się podobną ewentualność przewiduje zawczasu, aby spokojnie i na trzeźwo przygotować się do zmniejszenia rozmiarów i zwalczenia skutków deficytu.

Wobec uchwalenia już przez ciała ustawodawcze budżetu, którego realność nie jest przesądzona, zadanie urealnienia tego budżetu przeniesione zostało na Ministra Skarbu. W związku z tem możliwe są znaczne zmiany w ustosunkowaniu strony rozchodowej i dochodowej, zmiany dyktowane potrzebą osiągnięcia równowagi.

Ze swej strony pragniemy zwrócić uwagę na następującą okoliczność natury zasadniczej:

Dyskusja nad budżetem wykazała jego sztywność w znacznym odsetku pozycyj. Sztywność strony rozchodowej jest zrozumiała i była dostatecznie umotywowana przez Pana Ministra Skarbu. Chcemy jednak zwrócić uwagę także na sztywność strony przychodowej. Jest ona oparta o przestarzałe ustawy z r. 1925 i lat dawniejszych. W budowie naszego systemu podatkowego widzimy jeszcze wpływ stosunków inflacyjnych. Ustawy podatkowe noszą piętno walk politycznych. Były one tworzone bez dostatecznej ilości danych objektywnych (m. i. bez znajomości stopnia obciążenia poszczególnych grup społeczeństwa). Zmieniło się wreszcie od tego czasu ustosunkowanie dochodów grup społecznych.

Nigdy może dotychczas w historji budżetu polskiego nie ujawniło się z taką jaskrawością, jak dalece w momencie ustalania budżetu przez ciała ustawodawcze, znajdujemy się w sytuacji uzależnionej bądź od czynników przyszłych, niewymierzalnych (wahania konjunkturalne) bądź też od norm powstałych w latach poprzednich. Z natury rzeczy uwzględnienie momentu pierwszego jest niezmiernie trudne, tem więcej zatem zwrócić należy uwagę na to dziedzictwo przeszłości, które nad każdym naszym budżetem ciąży i ciążyć musi. Stojąc na gruncie zachowania tradycyjnych zasad budżetowania i umożliwienia, czy to izbom prawodawczym, czy też projektującemu i wykonywującemu budżet Ministrowi Skarbu, istotnej a nietylko formalnej decyzji musi się uznać, że niezbędnym w tym celu warunkiem jest gruntowna reforma naszego systemu finansowego.

Przy takim stopniu sztywności zarówno strony rozchodowej jak dochodowej o jakim wyżej była mowa, stwierdzić należy, że los przyszłego budżetu, a nawet przyszłych budżetów rozstrzygnie się w znacznym stopniu wcześniej, nieraz na parę lat przed momentem uchwalenia budżetu. Już w chwili obecnej jest czas na prace mające na celu umożliwienie dalszego postępu w gospodarce budżetowej.

ALEKSANDER K. IVANKA

PROBLEMY STRUKTURALNE i KONJUNKTURALNE

Lecząc gospodarstwo społeczne polskie z jego niedomagań, należy wpływać nietylko na przebieg konjunktury, ale również, i to przedewszystkiem, na przebudowę strukturalną.

W polityce gospodarczej spotykamy się najczęściej z dwoma rodzajami błędnego rozwiązywania zagadnień. *Empirycy,* nie znający i lekceważący teorję, widzą tylko dany fakt konkretny, jako zjawisko odosobnione, wskutek tego obcym im jest problem współzależności zjawisk w skutkach w razie takiego czy innego załatwienia respective rozwiązania problemu. Ekonomiści teoretycy *abstrakcyjni,* operują natomiast pojęciem całości gospodarstwa społecznego, obejmują analizą całość zjawisk, lecz, ze względów metodologicznych, abstrahują od t. zw. czynników ubocznych, czyli specyficznych cech danego zjawiska, traktując jednako wszystkie organizmy gospodarstwa społecznego jako kapitalistyczne, a ludzi jako homines oeconomici, często jednak przenosząc żywcem wyniki rozumowania teoretycznego na grunt konkretnych zjawisk bez wprowadzania koniecznych korektyw.

Te dwa błędne ujęcia po dziś dzień spotykamy w ocenie zjawisk gospodarczych polskich.
Jako ilustracja dla pierwszego poglądu mogą posłużyć wnioski czy to w sprawie naprawy gospodarki poszczególnych dziedzin wytwórczości czy to w sprawie organizacji eksportu, wnioski które opracowywały i ogłaszały przeróżne komisje. Jak jedna litanja brzmią tam wezwania: podwyższenie ochrony celnej, obniżka taryf kolejowych, bonifikacje podatkowe, ulgowe kredyty. Ciekawe byłoby jakby wyglądało gospodarstwo polskie, gdyby te wszystkie życzenia zostały uwzględnione; zapewne byłby budżet niezrównoważony, koleje pracowałyby z deficytem, w bankach zamrożone byłyby kredyty, a w międzynarodowej polityce handlowej mielibyśmy konflikt z powodu ostrego protekcjonizmu celnego. W gospodarstwie polskiem byłby przez pewien czas kwitnący stan uprzywilejowanych przedsiębiorstw, natomiast gospodarstwo społeczne jako całość na tem by traciło, nie można bowiem załatać dziury na łokciu przez obcięcie poły surduta.

Błędność poglądu abstrakcyjnego uwidacznia się w zbyt dużem, powiedziałbym, zaufaniu do skuteczności automatyzmu procesów gospodarczych w Polsce, a w dalszej konsekwencji do skuteczności i pożyteczności walki konkurencyjnej.

Oba poglądy mają cechę wspólną — przełożenie punktu ciężkości na konjunkturalną stronę zagadnień gospodarczych. Empirycy zajmują się poprawą t. zw. konjunktur szczególnych (określenie Prof. Krzyżanowskiego) bez wnikania w strukturalną istotę chromania danej gałęzi wytwórczości, abstrakcjoniści ufają, że cykliczność wahań konjunkturalnych sama przyniesie wyrównanie zakłóconego stanu równowagi gospodarczej. Pragnę jednak wskazać na kilka cech, mogących być uznanemi jako zjawiska strukturalne, a które powodują odchylenie od normali.
Weźmy zagadnienie pierwsze — obrotu towarowego i kapitałów. Jest rzeczą znaną, że gospodarstwo polskie cierpi na brak kapitałów obrotowych, to też znaczna część produkcji była finansowana przy pomocy siły nabywczej sztucznie wytworzonej (weksle). W okresie zwężenia pojemności rynku i co za tem idzie skurczenia produkcji, czy może być mowa o działaniu mechanizmu odpływu i gromadzenia się wolnych kapitałów, które zkolei stają sę bodźcem do dalszej produkcji? W bardzo słabym stopniu.
Istnieje pogląd, że w okresie kryzysu, upadają przedewszystkiem przedsiębiorstwa słabsze, przyczyniające się w ten sposób do oczyszczenia struktury przedsiębiorstw gospodarczych. W Anglji, jak wykazały obserwacje, w okresie depresji gospodarczej nikną z powierzchni przedsiębiorstwa niedawno założone, a więc nie posiadające ani odpowiednio ugruntowanej egzystencji, ani wyrobionej znajomości rynku.
A u nas?
Światło rzuca następujące zestawienie.
W r. 1929 na 148 wziętych do analizy statystycznej przedsiębiorstw handlowych, które ogłosiły upadłość, czas trwania przedsiębiorstw przedstawiał się następująco:

do 1 roku — 20
od 1 — 2 lat — 19
od 2 — 4 lat — 36
powyżej 4 lat 73.

Jakie przedsiębiorstwa wykazują największą żywotność? Odpowiedź dają nam ciekawe cyfry dotyczące handlu wewnętrznego, umieszczone w „Małym Roczniku Statystycznym". Otóż wśród przedsiębiorstw handlowych najżywotniejsze są przedsiębiorstwa IV kategorji, o których ustawa o podatku przejściowym mówi, że „nie mają ani charakteru ani wyglądu pokoju", a więc kramy. W ciągu 5 lat 1924 — 1928, gdy większe przedsiębiorstwa liczebnie zmniejszyły się (I i II kat.), lub pozostały w ilości prawe niezmienionej (III kat), kramy wzrosły liczebnie o 50%. Podobne zjawiska obserwujemy i w przemyśle, gdzie powstają drobne przedsiębiorstwa, rozwija się chałupnictwo, konkurując skutecznie z wielkim przemysłem. Dało to asumpt p. Wierzbickiemu do powiedzenia: „Giną żubry a mnożą się pluskwy".
Właściwie jednak jeżeli ginie, to ginie żubr chodzący w pojedynkę, inne natomiast łączą się w stada (czasem i z pluskwami razem — tworząc w ten sposób oryginalny zespół!), i w ten sposób utrzymują się i to w sposób dość skuteczny na powierzchni życia gospodarczego. Zjawisko kartelizacji staje się w Polsce coraz bardziej powszechne, a sama kartelizacja coraz bardziej spoi-

stą. Myliłby się jednak ktoś ktoby uważał naszą kartelizację za wynik normalnego w krajach kapitalistycznych w okresie depresji konjunktury łączenia się przedsiębiorstw w ceu łagodzenia ujemnych skutków zwężenia rynku. Kartelizowanie odbywa się u nas w drodze przezwyciężania dużych trudności i oporu, nierzadko przy użyciu medjatorstwa lub nacisku z zewnątrz. Robione jest to ze względów strukturalnych: braku własnych kapitałów obrotowych w przedsiębiorstwach. Tak np. stosunek t. zw. inwestycyj (budynki, maszyny, urządzenia techniczne) do kapitałów własnych (akcyjny, rezerwowy, amortyzacyjny) w 1929 r. wynosił w przemyśle cementowym 124%, w przemyśle cukrowniczym 150%.

Co to oznacza? Oznacza to, że tylko część inwestycyj t. zn. t. zw. kapitału stałego jest własnością przedsiębiorstwa, reszta jest pokryta z pożyczek (czasami i krótkoterminowych). Własnych środków obrotowych przeważnie niema. Jak długo w tych warunkach, mogłaby być prowadzona walka konkurencyjna i czem by się zakończyła? Najprawdopodobniej wyczerpaniem i upadkiem stron walczących.

Nie należy cieszyć się z szerokich postępów kartelizacji w Polsce, raczej należy widzieć w niej niebezpieczeństwo znacznego osłabienia postępu technicznego w przemyśle, lecz z drugiej strony należy zauważyć, iż *gospodarstwu społecznemu Polski brak jest środków na prowadzenie walki konkurencyjnej na rynku wewnętrznym.*

Jeżeli są takie i tak istotne przyczyny, dlaczego w takim razie kartele dochodzą z takim trudem do porozumienia?

Odpowiedź znajdujemy znowu w strukturze przemysłu polskiego. Rozdrobnienie — duża ilość warsztatów, ogromna rozpiętość pomiędzy wielkościami fabryk utrudniają znalezienie właściwej kwoty repartycyjnej.

We wspólny związek łączą się przedsiębiorstwa, gdzie zdolność produkcyjna największego bywa dwudziestokrotnie wyższa od najmniejszego, jednoczy się przedsiębiorstwa zmodernizowane ze stojącemi pod względem technicznym na niskim poziomie.

Dodajmy jeszcze do tego zmienione przez wojnę rynki i warunki zbytu, a otrzymamy obraz dużego skomplikowania zjawisk strukturalnych.

Obraz ten jest przedewszystkiem wynikiem zmian strukturalnych wywołanych wojną, sprowadzającą z reguły ogromne zmiany i przesunięcia w układzie stosunków. Sto lat temu Ricardo tak charakteryzował stosunki po wojnach francuskich: „Koniec wojny tak wstrząsnął układem zawodów istniejących dotąd w Europie, że niejeden kapitalista nie odnalazł jeszcze w nowym układzie miejsca właściwego obecnie dla siebie".

I my dziś jesteśmy w okresie poszukiwania „właściwego miejsca w nowym układzie". rozchodzi się tylko o to, czy będziemy się błąkali, czy też wstąpimy na właściwą drogę wiodącą do celu.

Myślą przewodnią niniejszego artykułu jest to, iż należy lecząc gospodarstwo społeczne polskie z jego niedomagań wpływać nie tylko na przebieg konjunktury, ale również i to przedewszystkiem dokonywując jego przebudowy w kierunku usunięcia braków i nieprawidłowości jego struktury. Jest to oczywiście droga i trudna i ciężka, ale jedynie słuszna.

KAZIMIERZ SOKOŁOWSKI

D U M P I N G

Dumping należy uważać jako „malum necessarium" w bieżącej polityce gospodarczej, nastawionej na krótką falę. Nie może on jednak być tolerowany przez czas dłuższy, gdyż rzetelny wysiłek produkcji krajowej powinien mieć na widoku przedewszystkiem dobro i rozwój rynku wewnętrznego.

Przez dumping rozumiem — zgodnie z prof. Vinerem — sprzedaż na eksport po cenach niższych od cen rynku wewnętrznego. Wykluczam z tego pojęcia t. z. dumping socjalny, ponieważ nie daje się on wymierzyć i porównać, walutowy, który nie jest dumpingiem, gdyż spadek kursu waluty działa jednakowo na ceny eksport., jak i wewnętrzne, oraz kredytowy, chyba, że warunki kredytowe przy sprzedaży eksportowej są lepsze od warunków, udzielanych nabywcy na rynku krajowym.

Dumping jest zjawiskiem, znanem sferom handlowym od tak dawna, jak istnieje sam handel międzypaństwowy. Z końcem ub. i na początku b. stulecia rozpowszechnił się już tak dalece, że liczne ustawy celne zawierały szereg przepisów, działających jako obrona lub antidotum przeciwko niemu. Po wojnie rozprzestrzenił się wprost żywiołowo, tak, iż niema właściwie kraju, któryby w mniejszym czy większym stopniu nie posiłkował się dumpingiem. Jest on związany z panowaniem na rynku karteli — monopoli i z protekcyjną barjerą celną.

Polska należy do rzędu państw. korzystających z dumpingu na b. szeroką skalę. Porównywając przeciętne roczne ceny eksportowe z takiemiż hurtowemi cenami wewnętrznemi za rok 1930 otrzymujemy charakterystyczne zestawienie, z którego wyniknie, iż najważniejsze artykuły naszego eksportu idą zagranicę po cenach dumpingowych. Wyliczamy po kolei: pszenica, żyto, jęczmień, masło, mąka, cukier, drzewo opałowe, węgiel kamienny i koks, nafta, olej gazowy i maszynowy, benzyna, parafina, sól potasowa, cement, soda amoniakalna, benzol, terpentyna, ołów i cynk surowy, żelazo sztabowe, blacha żelazna i t. d. Mnożąc różnice cen eksportowych i wewnętrznych przez ilość (wagę) eksportu w 1930 r., otrzymamy około ½ miljarda zł. Jeżeli się stoi na stanowisku podanej na czele artykułu definicji dumpingu, wspomniana kwota oznacza koszty dumpingu, po-

noszone przez konsumcję krajową. Do tego doliczyć wypadnie te 70 milj. zł., jakie Skarb Państwa wyasygnował w r. ub. na premje eksportowe oraz ok 40 milj. zł., dopłacanych przez P. K. P. do przewozu węgla eksportowego. Łączna suma kosztów dumpingu, ponoszonych przez gospodarstwo narodowe polskie, wyniesie zatem przeszło 600 miljonów zł. Jest to rozchód brutto,: niestety nie znamy wysokości przychodów brutto, a przeto nie wiemy, czy ostateczne saldo dumpingu jest dodatnie czy ujemne dla całokształtu dochodu narodowego. Możemy jedynie mówić o stratach, ofiarach lub dopłatach, ponoszących przez te lub tamte grupy społeczne.

Dumping stosują, jak wspomniałem, niemal wszystkie państwa. Nie mówiąc już o Rosji Sowieckiej (którą opinja publiczna uważa mylnie za autorkę lub główną sprawczynię dumpingu) i Niemczech, można wskazać na dumping angielskiego węgla, holenderskich wyrobów ziemniaczanych, węgierskiej trzody chlewnej, litewskich bekonów, czechosłowackiego zboża, austryjackiego masła i t. d. Pobieżne obliczenia mówią o tem że ok. 30% handlu światowego opiera się o dumping. Walka na rynkach węgla, cukru, drzewa, żelaza, cementu etc. w celu zepchnięcia z własnego rynku nadmiaru towaru lub położenia przeciwnika na obie łopatki dochodzi do absurdalnych poprostu rozmiarów, mimo to się nie kończy, lecz jeszcze się zaostrza, wszelkie zaś porozumienia międzynarodowe hamują tylko dumping, ale go usunąć nie potrafią.

Usprawiedliwieniem polskiego dumpingu może być — poza faktem, że masowo stosują go inni — również i ta okoliczność, że nie my dyktujemy rynkom światowym ceny naszych masowych artykułów eksportowych, lecz właśnie rynki światowe nam dyktują ceny. Nie bez znaczenia pozostaje także zjawisko różnicy kosztów produkcji na naszą niekorzyść, ale jedynie w tych wypadkach, gdzie tańsza siła robocza nie jest zdolna wyrównać niekorzystnego położenia geograficznego, gdy mowa o cenie surowca (ruda, bawełna, wełna) i słabości kapitałowej, gdy chodzi o koszty przeróbki. Inna sprawa, że możnaby się zastanawiać z punktu widzenia racjonalnej kalkulacji, czy należy podtrzymywać przy pomocy dumpingu nadmiernie rozbudowany i na obcym, stosunkowo drogim surowcu oparty przemysł włókienniczy, czy też ściśle z rolnictwem polskiem związany przemysł przetwórczy.

Jako najbardziej zasadniczy powód, dla którego Polska powinna iść na stosowanie dumpingu bez względu na to, że jest on znacznem obciążeniem konsumcji krajowej, sfery przemysłowe wysuwają argument niedoboru kapitałowego w Polsce i konieczność uzyskania tych kapitałów w drodze forsownego eksportu. Zdobycie kapitału przy pomocy dumpingu, t. zn. za wszelką cenę, można uzasadniać tylko wówczas, gdy się nie zna tej ceny: zdaje się jednak nie ulegać najmniejszej wątpliwości, że tego rodzaju koszty są bezporównania wyższe od kosztów państwowych pożyczek zagranicznych, które — słusznie czy niesłusznie — uchodzą za lichwiarskie. „W obecnej sytuacji — pisał w 1926 r. Battaglia — pzed pozyskaniem znacznych kapitałów zagranicznych lub przed poważną rekapitalizacją wewnętrzną. Polska powinna uprawiać eksport dumpingowy, nawet ze stratami, o ile bez takich strat nie byłoby można zagranicą sprzedać produktu" („O programie gospodarczym Polski" str. 58). W rok potem H. Tenenbaum dowodził: „Z rozwojem życia gospodarczego narody uboższe nie mające rezerw, zmuszone do szybkiej opłaty sprowadzanych surowców i wytworów, wywiązują się ze swych zobowiązań często w ten sposób, że oddają swoje wytwory po cenach niższych od cen wewnętrznych. Jeżeli to postępowanie nazwiemy dumpingiem, to dumping jest wywołany koniecznością opłaty przywozu. Im mniej dany naród posiada innych sposobów dla opłacenia przywozu tem więcej może być zmuszony do dumpingu... Zarzucany Polsce dumping jest przedewszystkiem wywołany koniecznością opłaty przywozu, który Polska w tej chwili może opłacać tylko wywozem za wszelką cenę" („Przegląd Gospodarczy" 1927 r. Nr. 9 str. 347). Takiemi samemi argumentami — pozwolę sobie zauważyć — broni się dzisiaj... Rosja Sowiecka. Wspomniany autor spodziewał się coprawda, że „z chwilą otrzymania pożyczki i zdobycia w ten sposób możności opłaty przywozu w inny sposób podnieta do zarzucanego Polsce dumpingu osłabnie". Że otrzymanie przez Polskę pożyczki stabilizacyjnej nie zmieniło poglądów sfer przemysłowych na dumping, świadczy książka Battagli z 1930 r., w której m.in. czytamy, że Skarb Państwa i społeczeństwo mają tak długo dokładać do eksportu, aż osiągnie się równowagę bilansu płatniczego bez uciekania się do kredytów zagranicznych, a bilans handlowy swą nadwyżką pokryje odsetki i raty amortyzacyjne kredytów „bez ofiar na rzecz jego aktywizacji" („Aktywizacja bilansu handlowego" str. 123). W memorjale zaś, złożonym Rządowi w marcu ub. r. przez t. zw. Lewiatan, sfery gospodarcze domagają się wręcz, aby system zwrotu cła był *stałą* funkcją polityki handlowej.

Hasło eksportu à tout prix nie jest do utrzymania na dłuższą metę i samo przez się jest niebezpieczne, jako krótkowzroczne i wysoce jednostronne. Konsument może mu przeciwstawić nie tyle życzenie, aby z dumpingiem zerwać bezwzględnie i odrazu, ile żądanie, aby eksport dumpingowy przybrał możliwie umiarkowane formy, a koszty dumpingu były łagodzone racjonalizacją i uszlachetnieniem eksportu (obywanie się w eksporcie bez obcego pośrednictwa zaoszczędziłoby krajowi kwoty, niemniejsze od sum, wydawanych przez Skarb Państwa w postaci premij). Nie można przeto potrzeby dopłat państwa do eksportu uzasadniać w sposób taki, jak to uczynił wspomniany wyżej Battaglia, pisząc, iż „w czasach złej konjuktury wewnętrznej przemysł przetwórczy, jako szczególnie słaby, upada pod kłopotami wewnętrznymi i nie ma głowy na eksperymenty eksportowe—a w czasach dobrej konjunktury wewnętrznej trudno nieraz wymagać od tych finansowo słabych, a czasem nawet mało (pod względem gospodarczym) cywilizowanych producentów..., by wysilali się jeszcze na szukanie rynków zagranicznych i ponosili na ten cel ofiary z myślą o dalszej przyszłości" („Aktywizacia" str. 135). Przerzucanie na Skarb Państwa i rynek wewnętrzny kosztów i ryzyka eksportu, którego nie potrafi zorganizować sam przemysł, musi wywołać odruch protestu.

Kiedy państwo, decydując się wstąpić na śliską drogę popierania, a chociażby tylko tolerowania dumpingu, rozważa wszystkie pro i contra, musi wziąć pod uwagę cały szereg czynników objektywnych (znaczenie dla życia gospodarczego kraju, danej gałęzi produkcji, zajmującej się eksportem, który wymaga dumpingu, względy polityczne, społeczne, walutowe oraz budżetowe) i wzamian postawić odpowiednie dezyderaty pod adresem eksportera, korzystjącego z pomocy państwa, czy rynku wewnętrznego. Mam tu na myśli żądanie, aby eksporterzy: a) stworzyli organizację eksportową, podlegającą kontroli, b) wywieźli minimalne quantum w określonym czasie (co ma miejsce w związku z refakcjami kolejowemi), c) wywieźli w określonym kierunku i na określonych warunkach (np. z pominęciem obcego pośrednictwa), d) zastosowali się do wymagań standaryzacyjnych, e) umożliwili producentowi korzystanie z całości, lub części premji, f) przyczynili się do zracjonalizowania produkcji oraz zbytu, tego ostatniego tak w kraju (zniżka, lub utrzymanie cen wenętrznych), jak i zagranicą (usunięcie wzajemnej konkurencji i psucia sbie rynku. Eksport nie może być celem sam w sobie. Celem produkcji krajowej jest, jak najlepsze zaopatrzenie rynku wewnętrznego. Chwilowe warunki konjunkturalne i strukturalne mogą wpływać na konieczność wypychania nadmiaru towaru nawet przy pomocy dumpingu, który uzasadniać można do czasu potrzebą zatrudnienia pewnego ustalonego quantum rąk roboczych, nadzieją obniżenia wzgl. utrzymania jednostkowych kosztów produkcji, niespodziewaną, a nie dającą się inaczej usunąć, zwyżką ceł przywozowych w kraju importowym etc., na dłuższą jednak metę eksport „za wszelką cenę“ nie może być tolerowany. Nie można wymigiwać się argumentem, że „rekonstrukcja stała zbytu wewnętrznego — to proces długotrwający, podczas gdy eksport, zwłaszcza dumpingowy, daje szybciej wyniki“ (Battaglia „O programie“ str. 62), lecz rzetelnie rozwijać spożycie krajowe i wychowywać krajowego spożywcę, aby rynek wewnętrzny uczynić bardziej chłonnym i bardziej odpornym na wahania konjunktury.

D Y S K U S J A

BOLESŁAW WŚCIEKLICA

O REFORMĘ UBEZPIECZEŃ SPOŁECZNYCH

Zakłady ubezpieczeniowe dążyć muszą do osiągnięcia możliwie najkorzystniejszych rozmiarów... Czynnikiem kontrolującym ich sprawność winno być współzawodnictwo... Niewielkie nawet odciążenie kosztów produkcji w okresie przesilenia łagodzi jego przebieg, co narzuca koncepcję wprowadzenia ruchomych stawek ubezpieczeniowych.

W poprzednim zeszycie „Gospodarki Narodowej“ p. Henryk Niewski wypowiedział szereg interesujących uwag na temat polityki obciążeń społecznych[1]. Sprawę tę omawianą u nas jak dotąd niemal wyłącznie przez zainteresowane bezpośrednio czynniki z ich partykularnych punktów widzenia, potraktował autor pod kątem bezstronnych kryterjów naukowych. Chodzi o rzecz dużej wagi, jeśli zważyć, że wydatki na rzecz ubezpieczeń społecznych wynoszą kilkanaście procent zarobków olbrzymich mas robotników, względnie pracowników umysłowych, natomiast istniejący u nas system ubezpieczeń oraz prowadzona w ramach tego systemu gospodarka poddawane były częstokroć umotywowanej krytyce, której bardzo ostre formy spotkać można w doraźnie wypowiadanych opinjach samych ubezpieczonych. Organizacje robotnicze bronią dotychczasowego stanu posiadania, wypowiadając się przeciwko wszelkim reformom w obawie, że sytuacja robotników ulec może pod ich wpływem jedynie pogorszeniu. Sądzimy, że ten punkt widzenia nie da się w całości pogodzić z interesem samych ubezpieczonych.

Ekonomistę obchodzić musi kwestja, czy korzyść jaką ubezpieczony odnosi przy istniejącym systemie, równoważy ciężary, jakie ponosi gospodarstwo społeczne. Dla jasności zagadnienia nie jest też obojętne, jaka mianowicie grupa społeczna ciężary te ponosi.

Ponadto wydaje się nam, że system ubezpieczeń społecznych w Polsce nie uwzględnia w dostatecznej mierze właściwości współczesnego życia gospodarczego.

1. *Ubezpieczenia społeczne a płace.*

Kto ponosi koszt ubezpieczeń społecznych: pracownik, pracodawca, czy wreszcie konsument? Oto pytanie, które na wstępie musimy rozpatrzeć. Pierwsi dwaj opłacają w pewnym określonym stosunku stawki ubezpieczeniowe. Pracownik stara się jednak drogą podwyżki płacy przerzucić opłacaną przezeń kwotę na barki pracodawcy; naodwrót, pracodawca dąży do obniżenia płacy, względnie powstrzymania jej wzrostu, tak, by całkowity koszt ubezpieczenia poniósł pracownik. Gdy się to nie uda, przedsiębiorca zmierza do obarczenia nadwyżką kosztów produkcji konsumenta, podnosząc cenę towaru. Jeśli przyjąć, że przedsiębiorcy uda się przerzucić w całości koszty

[1]) Autor zalicza tu obok ubezpieczeń społecznych wynagrodzenie dodatkowe za pracę, dokonaną w godzinach nadliczbowych; Nie znajdujemy podstawy do rozszerzenia w ten sposób pojęcia obciążeń społecznych, dlatego też w dalszym ciągu mówić będziemy jedynie o ubezpieczeniach.

ubezpieczeń na konsumenta, to pamiętać należy, że zwyżka cen spowoduje skurczenie się spożycia, z kolei zmniejszy się produkcja, część robotników zostanie zwolniona. Jeśli natomiast wyłączyć możliwość wzrostu cen, to przyjąć wypadnie, że spaść muszą bądź płace, bądź zyski. Kurczliwość jednych i drugich jest wszakże ograniczona. Płace nie mogą spaść poniżej poziomu najniższych wymagań robotnika, nazywanych zwykle „minimum fizjologicznem". To prawo ekonomiczne dopuszcza, biorąc pod uwagę nawet niezwykle niski poziom płac w Polsce, silne wahania. Ważnem jest, że obniżenie się płac, raz dokonane, może się utrzymywać trwale. sam bowiem system gospodarczy nie zna siły, która zmusiłaby przedsiębiorców do przywrócenia dawnego poziomu płac, jeśli nie przyjdzie mu w pomoc ograniczenie rozmnażania się klasy robotniczej, a więc osłabienia podaży siły roboczej, bądź też postęp techniczny. Natomiast zyski przedsiębiorcy, ulegając, często w bardzo znacznych rozmiarach, ograniczeniom, nie mogą obniżyć się trwale, przedsiębiorca ma bowiem możność przerzucenia się do tej dziedziny działalności gospodarczej, w której czynnik ograniczający stopę zysków nie stnieje. Obniżenie się zysków w przedsiębiorstwach, na które rozciąga się ustawodawstwo ubezpieczeniowe, powodowaćby musiało przesunięcie się kapitałów z dziedzin obciążonych ubezpieczeniami (przemysł, handel, banki i t. d.) do innych, przedewszystkiem do rolnictwa. Jak zatem widzimy, ciężary ubezpieczeniowe mogą bądź ograniczać rozmiary zatrudnienia w instytucjach obciążonych ubezpieczeniami, bądź obniżać płace. Albo zatem sfera korzystająca z ubezpieczeń zostanie przez samą ich działalność zacieśniona, zaś kierunek rozwoju gospodarczego wypaczony (zwolnienie tempa urbanizacji i industrjalizacji), albo ubezpieczeni będą mieli mniej środków dla zaspokojenia potrzeb nieobjętych ubezpieczeniami. Innej możliwości niema.

Korzyści, jakie osiągają ubezpieczeni, uważane są za zdobycz klasy robotniczej przedewszystkiem, która rozszerzona została na inne grupy ludności i nie zawsze entuzjastycznie była przez nie witana. Chcąc je ocenić, musimy wziąć za podstawę budżet robotniczy. Płace ogromnej większości robotników w Polsce wahają się od 100 do 200 zł. miesięcznie, będąc najczęściej bliskie raczej mniejszej z podanych tu kwot. Od stu złotych płaci robotnik kilkanaście złotych na rzecz ubezpieczeń społecznych, jeśli przyjmiemy, zgodnie z poprzedniemi wywodami, że spada na niego całkowity ciężar ubezpieczeń społecznych. Najwięcej, bo w przybliżeniu 7 złotych pochłania ubezpieczenie od choroby, którego wartość najłatwiej też daje się ocenić. Przez ubezpieczenia zakreśla się zgóry rozmiary zaspokojenia pewnych potrzeb, które w sumie składają się na budżet robotnika. Rzecz prosta, że system ten zmienia budowę budżetu. Płace w swej części nie związanej ubezpieczeniami obniżają się pod ich wpływem i pozwalają na zaspokojenie wszystkich innych potrzeb w odpowiednio mniejszej mierze. Robotnik zatem zmuszony jest ograniczać swe wydatki na mieszkanie, pożywienie i t. d. Godzi się zapytać, czy robotnik zarabiający 100 złotych postąpiłby rozsądnie poświęcając 7 złotych na opiekę lekarską i aptekę, i czy nie miałby on wielu innych potrzeb znacznie pilniejszych i domagających się szerszego zaspokojenia za cenę ograniczenia wydatków na leczenie? Kto zna robotniczą nędzę mieszkaniową, owe nory, zapełnione przez kilka i nieraz kilkanaście osób, dla tego odpowiedź na to pytanie nie jest trudna. Kwestja pilności poszczególnych potrzeb wchodzi również w grę, jeśli rozpatrywać będziemy inne ubezpieczenia, w szczególności ubezpieczenie od nieszczęśliwych wypadków. Jest rzeczą zrozumiałą, że robotnik dąży do wyzyskania w jaknajwiększej mierze ubezpieczeń społecznych, podnosząc przez to ich koszt, który sam ponosi. Reszty dokonywują wady organizacyjne i, wszędzie zresztą spotykani, w biurokracji ubezpieczeniowej szczególnie jednak szkodliwi, „niewłaściwi ludzie na niewłaściwem miejscu". Pod wpływem tych czynników koszt ubezpieczeń społecznych staje się dla ubezpieczonych ciężarem, ponoszonym z godną podziwu cierpliwością.

2. *Reforma ubezpieczeń społecznych.*

Z tego, co przed chwilą powiedzieliśmy, wynikają pewne założenia w zakresie reformy ubezpieczeń społecznych. Rozmiary udzielanych świadczeń, a wraz z niemi ich koszty muszą być dostosowane do wielkości budżetu tej grupy, której ubezpieczenia te w pierwszym rzędzie mają służyć, t. j. ludności robotniczej: świadczenia te muszą być zorganizowane tak, by możliwość jakiegokolwiek marnotrawstwa była sprowadzona do minimum. Zmniejszenie kosztów ubezpieczeń da się osiągnąć z chwilą, gdy polityka ubezpieczeniowa będzie się bardziej liczyła ze wskazaniami nauki ekonomicznej, z któremi dotąd była w rozterce. Pod tym kątem widzenia nasuwają się przedewszystkiem dwa rodzaje środków, zmierzających do usunięcia istniejących wad systemu ubezpieczeniowego.

A. W nauce ustalił się pogląd, że każde przedsiębiorstwo w zależności od swych wewnętrznych właściwości organizacyjnych i od warunków, w których wypada mu pracować, przybiera rozmiary, przy których najmniejszym stosunkowo wysiłkiem osiąga ono możliwie najlepszy rezultat. Są to t. zw. *optymalne rozmiary przedsiębiorstwa.* W praktyce rozmiary te osiągane są oczywiście w bardzo grubem przybliżeniu. Kto jednak znacznie się od nich oddala, tego zyski spadają, koszta produkcji rosną, przedsiębiorstwo upada, zmiecione przez lepiej zorganizowanych współzawodników. Zakłady ubezpieczeniowe są przedsiębiorstwami. I one również dążyć muszą do możliwie najkorzystniejszych rozmiarów, t. j. takich, przy których koszty świadczeń na jednostkę są możliwie najmniejsze. Rozmiary takie w bardzo grubem przybliżeniu dadzą się w każdym poszczególnym wypadku określić na podstawie dotychczasowych doświadczeń. W każdym razie daje się ustalić minimum wielkości, poniżej którego schodzić nie należy, jakoteż maximum, którego bezkarnie przekraczać nie można. Oznacza to konieczność zastąpienia niektórych wielkich przedsiębiorstw ubezpieczeniowych (słynny lwowski Zakład Ubezpieczeń od Nieszczęśliwych Wypadków, wiele kas chorych) przez mniejsze.

B. Czynnikiem, kontrolującym sprawność insty-

tucyj ubezpieczeniowych, *winno być współzawodnictwo.* Obok instytucyj społecznych należy dopuścić istnienie instytucyj prywatnych, pod ścisłą kontrolą władz, np. fabryczne kasy chorych w wielkich zakładach, prywatne zakłady ubezpieczeń od nieszczęśliwych wypadków. System ten stosowany w krajach romańskich dał bardzo pomyślne rezultaty.

3. *Ubezpieczenia społeczne a konjunktura.*

Istnieje czynnik, zapoznawany przez wszystkie bodaj istniejące systemy ubezpieczeniowe, a wymagający, zdaniem naszem, uwzględnienia, jeśli chce się istotnie jaknajwięcej dać przy pomocy jaknajmniej dotkliwych ofiar. Czynnikiem tym są wahania konjunkturalne życia gospodarczego.

Przemysłowcy polscy skarżą się na uciążliwość ubezpieczeń społecznych. Ciężar ten jest dla życia gospodarczego — w tej chwili mniejsza o to, kto go ponosi, przedsiębiorca, ubezpieczony, czy konsument — nierównie większy w czasie kryzysu gospodarczego, niż w okresie pomyślnej konjunktury. Wszelkie, niewielkie nawet odciążenie kosztów produkcji w okresie przesilenia łagodzi, niekiedy nawet znacznie, jego przebieg. Dlatego też rzucamy tu myśl wprowadzenia *ruchomych stawek ubezpieczeniowych.* Racjonalna gospodarka ubezpieczeniowa wymaga kalkulowania na bardzo znaczny okres czasu, przekraczający w każdym razie długość normalnego cyklu konjunkturalnego. Obniżając stawki w okresie najcięższym dla życia gospodarczego, należy je oczywiście odpowiednio podnieść dla okresu pomyślnego. Życie ekonomiczne zniesie z łatwością to dodatkowe obciążenie, zyska natomiast b. wiele w czasie kryzysu. Uchwycenie właściwego momentu dla zmiany stawek ubezpieczeniowych nie jest rzeczą szczególnie łatwą: w kraju jedak, gdzie istnieją odpowiednie instytucje badawcze, rząd zaś ma dość siły dla przeciwstawienia się naciskowi niecierpliwych a krótkowzrocznych czynników, ma on możność działania we właściwej chwili. Obniżenie stawek powinno być, naszem zdaniem, znaczne, okres działania zniżek — stosunkowo krótki.

Dajemy przykład zastosowania proponowanego przez nas systemu. Przypuśćmy, że wydatki na ubezpieczenia wynoszą 15 zł od każdych 100 złotych, częścią wypłacanych pracownikowi (85 zł). — i że przeciętnie płaca ubepieczonych wynosi miesięcznie 100 zł. Normalne stawki podnosimy o 20%: Wynosić będą one zatem łącznie 18 zł od każdych 100 zł., należnych pracownikowi ubezpieczonemu. Jednocześnie ustawa daje rządowi pełnomocnictwo do obniżania stawek na podstawie orzeczenia odpowiedniej instytucji badania konjunktury o niezbędności takiego zarządzenia Stawki zostają obniżone do trzeciej części normalnych (6 zł. od 100) na okres nie przekraczający w żadnym razie czwartej części tego czasu, w ciągu którego obowiązywały stawki normalne. Jeśli przyjąć okres sześcioletni, jako przeciętną długość cyklu konjunkturalnego (po wojnie uległa ona skróceniu), to maksimalny okres działania zniżek wynosiłby przeciętnie 1½ roku.

Porównujmy schematycznie obciążenia społeczne przy dwóch systemach, obecnym i proponowanym.

A. System obecny:

$$15 \text{ zł.} \times 12 \times 6 \times n = 1080n.$$

gdzie *n* jest liczbą ubezpieczonych.

B. System proponowany:

$$18 \text{ zł.} \times 12 \times 4{,}5 \times n = 972n.$$
$$6 \text{ zł.} \times 12 \times 1{,}5 \times n = 108n.$$
$$1080n.$$

W rzeczywistości dla zebrania rezerw, dających się uruchomić w okresie kryzysu wraz obniżeniem składek wystarczy podniesienie ich nie o 20%, lecz w mniejszym stopniu. Instytucje ubezpieczeniowe rozporządzać bowiem będą nietylko kapitałami zebranemi w drodze podwyższenia opłat, lecz również skapitalizowanemi odsetkami od nich. Co ważniejsze pamiętać należy, że w okresie pomyślnej konjunktury liczba ubezpieczonych wzrasta. Zaś w czasie kryzysu spada; podobnie kształtuje się normalnie ruch płac. Przy systemie ruchomych składek straty, wynikłe z ich obniżenia w czasie przesilenia, będą mniejsze, nadwyżka zaś wpływów większa, niżby to wynikało z pierwotnego naszego obliczenia.

Zastosowanie systemu ruchomych stawek podnieść musi zdolność konkurencyjną kraju, który je stosuje wobec tych, które zachowują panujący dziś system. W naszych warunkach oznacza to również bodziec do przyciągnięcia kapitałów z zagranicy, w okresie depresji konjunkturalnej, nie mówiąc o tem, że już ze względu na przeobrażenia zachodzące bezpośrednio na rynku wewnętrznym musi się przyczynić do złagodzenia wahań konjunkturalnych. Pod tym kątem widzenia polityka ubezpieczeniowa stanowi tylko cząstkę ogólnej polityki interwencji konjunkturalnej.

W SPRAWIE POLITYKI OBCIĄŻEŃ SPOŁECZNYCH

Doświadczenia ostatnich lat wykazują konieczność powstania budżetu ubezpieczeń społecznych sharmonizowanego z rytmem życia gospodarczego.

Od chwili gdy obciążenia społeczne, a ściślej biorąc obciążenia wynikające z funkcjonowania instytucyj ubezpieczeń społecznych, uzyskały wyraźnie dostrzegalne rozmiary, toczyła się dyskusja nad wysokością tych ciężarów i pojawiały się również porównania z obciążeniami wytwórczości w innych krajach. Uczestnicy tej dyskusji, bez względu na to czy udawało się im udowodnić korzystne lub niekorzystne położenie naszej wytwórczości, popełniali błąd, uważając za kryterjum porównań odsetek składek ubezpieczeniowych do zarobku pracownika. Nie zwracano dostatecznej uwagi na wysokość pozycji kosztów ubezpieczenia, ani na każdorazowy stosunek tych kosztów do innych pozycyj gospodarki narodowej.

Między temi dziedzinami musi istnieć wzajemna,

nieprzerwana łączność. Wzrost wydatków na ubezpieczenia przy korzystnym stanie gospodarczym może być uważany pod pewnemi warunkami za usprawiedliwiony. Niezmieniona suma wydatków w okresach przesileń jest szkodliwym wzrostem ciężarów. To zjawisko obserwujemy obecnie i dlatego zagadnienie szybkiej reformy jest tak konieczne.

W r. 1928, gdy proces rozwoju ustawowego ubezpieczeń społecznych był naogół zakończony, koszt ubezpieczeń społecznych wynosił 570 milj. zł., w r. 1929 suma ta dosięga 650 milj. zł., a w r. 1930 według wszelkiego prawdopodobieństwa utrzymała się na tym samym poziomie. Instytucje ubezpieczeniowe zbyt późno dostrzegają trudności a zresztą nawet wtedy mają tylko nieznaczną możność przeprowadzania oszczędności.

W tych warunkach przypuszczalne dochody ubezpieczeń mogą okazać się niewystarczające, trzeba będzie nowych źródeł dochodowych, albo sięgnąć do kredytów państwowych na zobowiązania bieżące ubezpieczeń krótkoterminowych i powiększać deficyty techniczne ubezpieczeń długoterminowych. W jednym i drugim wypadku przyszłość musi wyrównać te luki oczywiście drogą zwiększenia opłat. Ubezpieczenia społeczne nie stanowią jakiegoś istnienia niezależnego, tak jakby to wynikało z nieco egzaltowanych poglądów zwolenników tej idei. Ustalone w pewien określony sposób, nie mogą być traktowane jako nienaruszalne zdobycze zainteresowanych warstw. Jest dziś codziennym zjawiskiem utrata tych praw wraz z pracą. Ubezpieczenia żyją w ustroju obecnym z tego co w ogólny sposób nazwać można działalnością gospodarczą, a więc muszą być na miarę tej działalności stworzone i utrzymywane.

I tu dochodzimy do zasadniczego punktu. W pewnych okresach ciężary ubezpieczeniowe nie sprawiają specjalnego wysiłku, w innych będą się już łączyły z kwestją rentowności przedsiębiorstw.

Rzut oka na rozwój ubezpieczeń społecznych wskazuje na stopniowy rozrost w krajach przodujących, wreszcie na utworzenie się pewnego rodzaju szablonu przyjmowanego ryczałtem przez przystępujących do tego kierunku. W tych wypadkach zatraca się cel istotny, tkwiący w idei ubezpieczeń społecznych. Nie należy zapominać, iż ubezpieczenia społeczne wyręczają inicjatywę indywidualną człowieka w tych rozmiarach, aby ewentualne skutki niezaradności jednostki nie spadły na całość. Z założenia tego wynika ubezpieczanie ryzyk niezbędnych w danych warunkach społecznych.

W rezultacie rozwoju pojętego zbyt jednostronnie wokoło rdzenia idei ubezpieczeń społecznych powstała nadbudowa ubocznych, w małym związku będących form działalności (działalność wytwórcza, akcja budowlana i t. d.).

Jest zrozumiałem iż tak pojęta idea ubezpieczeń nie spełnia pokładanych nadziei. Zbyt wielka zachodzi wciąż niewspółmierność między rezultatami a wysiłkami.

Punktem wyjścia gospodarki ubezpieczeniowej musi się stać łączny budżet ubezpieczeniowy; wydzielenie takiej sumy, która może być przeznaczona na te cele bez uszczerbku gospodarczego. Podstawą budżetu będą wydatki na świadczenia zawarte w granicach społecznie niezbędnych, elastycznem uzupełnieniem wydatki na potrzeby społecznie pożądane. W stosunku do obecnego stanu rzeczy wymagałoby to: 1) zmniejszenia zakresu świadczeń do granic społecznie niezbędnych; 2) ograniczenia zakresu korzystających ze świadczeń do grupy istotnie potrzebujących.

Ten drugi postulat szczególnie ważny w ubezpieczeniu chorobowym da się między innemi przeprowadzić drogą opłat za świadczenia lecznicze. Jest to konsekwentnym rozciągnięciem zasady niepokrywania całego ryzyka ubezpieczeniowego. Zarzut iż tworzy się dodatkowe obciążenia ubezpieczonych, w wypadku nadania temu posunięciu właściwej formy i zachowania łączności z obniżeniem opłat jest obalony nawet przez tak krótką praktykę, jak kilkomiesięczne życie reformy niemieckiej. W kilku słowach stwierdza to komunikat Biura Prasowego Ministerstwa Pracy Rzeszy. Przeciętna roczna składka ubezpieczeniowa według tego komunikatu spadła ze 110 marek na 90 marek, a przeciętny roczny wydatek ubezpieczonego na nowe opłaty wynosi od 3 do 4 marek. W rezultacie ostatecznym dopłaty nie obciążyły ubezpieczonego, lecz go odciążyły.

Jeśli chodzi o zmniejszenie świadczeń, może to nastąpić a) w ubezpieczeniu chorobowem — przez ustalenie wąskiego zakresu lecznictwa i minimalnego zasiłku pieniężnego z oznaczeniem świadczeń dodatkowych i granicy powiększania zasiłku pieniężnego przy sprzyjających okolicznościach (ta reforma obok założonych celów otworzyłaby nawet możność rozbudowy ubezpieczeń długoterminowych); b) w ubezpieczeniach długoterminowych przez ustalenie analogicznego zakresu świadczeń (wyeliminowanie tego co nie jest społecznie uzasadnione jak np. w ubezpieczeniu pracowników umysłowych obecne normy odpraw, renty dla zstępnych drugiego stopnia i t. p.) oraz przez oparcie świadczeń na systemie renty elastycznej, składającej się ze stałej części, odpowiadającej minimum egzystencji i uzupełniających dodatków.

J. B.

Artykułami powyższemi rozpoczynamy dział dyskusyjny w naszem piśmie. Dalszy ciąg dyskusji nad zagadnieniem obciążeń społecznych ukaże się w numerze 3-cim.

UWAGI

AUSTRJA I NIEMCY.

Układ austrjacko-niemiecki o „unji celnej" między temi dwoma państwami stanowi niewątpliwie najważniejszy wypadek z dziedziny nietylko polityczno handlowej, ale wogóle z dziedziny polityki zagranicznej Europy w chwili obecnej. Pozostaje on w ścisłym związku z tą całą akcją niemieckiej polityki handlowej (omawianą już w poprzednim numerze Gospodarki Narodowej), a mającą na celu stworzenie w drodze układów regjonalnych szerokiego niemieckiego Wirstchaftsraum'u, opartego o unję celną z Austrją i układy regjonalno-preferencyjne z państwami Europy południowo-wschodniej. Austrja jest dla Niemiec zatem w tym wypadku podstawą ku penetracji na Bałkany i w dorzecze Dunaju. Znegocjowany już niemal całkowicie układ handlowy węgiersko-austrjacki włącza natychmiast do wiedeńsko-berlińskiej kombinacji i Węgry. podczas gdy prowadzone obecnie rokowania niemiecko-rumuńskie w Wiedniu mają rozciągnąć owe gospodarcze „trójporozumienie" i na Rumunję. W najbliższych dniach należałoby się spodziewać wypowiedzenia przez Austrję traktatu z Jugosławją (zawartego w formie umowy dodatkowej w 1928 roku na lat trzy), a, co zatem idzie, i prób wciągnięcia w niemiecko-austrjacki Wirtschaftsraum i Jugosławji, której stanowisko w rokowaniach z połączonemi potęgami Austrji i Niemiec musi być z natury rzeczy słabe.

Wszystko to winno napawać specjalną zupełnie troską polską politykę handlową. Nie wierząc w możliwość zrealizowania się układów, opartych na innej podstawie niż klauzula największego uprzywilejowania, bagatelizując poczynania, dokonywane w r. ub. w tej dziedzinie, doszliśmy do takiego stanu, gdzie nietylko rynek austryjacki (niemal 10 proc. naszego ogólnego wywozu) znajduje się pod znakiem zapytania, ale penetracja niemiecka poczyna sięgać dorzecza Dunaju, dokąd (t. j. do Rumunji, Węgier i Jugosławji) kierujemy niecałe 5% naszego wywozu, t. zn. ilość niewspółmierną do możliwości, a nawet mniejszą od i tak niskiej cyfry r. 1929 — (6%).

Jeśli teraz zważymy, iż po wypowiedzeniu traktatu austrjacko-jugosłowiańskiego nasz wywóz nierogacizny do Austrji znajdzie się w takiem mniej więcej położeniu, w jakiem znalazł się nasz wywóz nierogacizny do Czechosłowacji po wypowiedzeniu traktatu czeskosłowacko-węgierskiego t. j. cła austryjackie na nierogaciznę pójdą bardzo silnie wgórę, ocenimy trudności bezpośrednie, wynikające ze zbliżenia gospodarczego austryjacko-niemieckiego. Jeśli natomiast zwrócimy uwagę, iż w drobnym naogół naszym wywozie do Rumunji 56% stanowią produkty przemysłu włókienniczego a 18% produkty przemysłu metalurgicznego (udział procentowy wyrobów przemysłowych w naszym wywozie do Jugosławji wynosi jak i przy wywozie do Węgier przeszło 70%), zrozumiemy wagę, jaką przedstawia dla nas utrata tych rynków, które stanowią najbliższe możliwości rozwoju dla ekspansji naszego wywozu przemysłowego.

Oczywiście uwagi powyższe dotyczą znaczenia całokształtu polityki niemieckiej w Europie środkowej. Unja celna austryjacko - niemiecka jest tej polityki najważniejszym fragmentem. Podpisany dnia 17 marca protokuł jest t. zw. paktem de contrahendo ustalającym, że w najbliższym czasie te dwa kraje przystąpią do realnego utworzenia austryjacko - niemieckiej unji celnej. Główne zasady przyszłego porozumienia miałyby być następujące: 1) unifikacja ustawodawstwa i taryfy celnej oraz utworzenie wspólnego „parlamentu celnego". 2) zachowanie na czas przejściowy i w ograniczonej liczbie ceł wewnętrznych pomiędzy Austrją a Niemcami na niektóre towary, 3) wspólne negowanie traktatów handlowych przez oba państwa. Nie przesądzając — zwłaszcza wobec interwencji państw trzecich — i związaniu Austrji zobowiązaniami międzynarowemi — dalszych losów unii celnej austro - niemieckiej, stwierdzić należy, że protokuł z 17 marca, przewidujący również ewentualność przystąpienia państw naddunajskich, jest wyraźnym dowodem aktywnej pracy niemieckiej w kierunku rozszerzenia ich wpływu gospodarczego poza granice polityczne i że liczyć się z nim należy conajmniej jako z symptomatem niegasnącej koncepcji.

11. 49. 31.

Wydana przed paroma dniami praca p. Ludwika Landaua p. t. „Skład zawodowy ludności polskiej jako podstawa badania struktury gospodarczej" zawiera szereg cyfr o pierwszorzędnem znaczeniu, cyfr, uzyskanych przez opracowanie spisu ludności z r. 1921. Cyfry te rozpatruje p. Landau w istotnie interesujący sposób, przedewszystkiem pod kątem wpływu na przebieg wahań konjunkturalnych. nas jednak obok tej strony interesuje strona inna i tę właśnie zamierzamy tutaj poruszyć.

Według obliczeń autora mamy w Polsce ludności burżuazyjno-urzędniczej 7%, rzemieślników i robotników 29%, ludności wiejskiej 63%. Jeszcze plastyczniej wypada obraz struktury zawodowej polskiej, jeżeli ograniczymy się do ludności nie rolniczej i porównamy odnośne cyfry z Niemcami, t. j. krajem o rozwiniętej gospodarce kapitalistycznej:

	Polska	Niemcy
Pracownicy umysłowi	11%	20%
Robotnicy	49%	60%
Żyjący z pracy najemnej	60%	80%
Żyjący z małych warsztatów rzemieślniczych i małych zakładów handlowych	31%	14%

Wśród pracowników umysłowych połowę (w Niemczech ⅓) stanowią pracownicy państwowi i samorządowi t. zn. element w masie swej raczej źle płatny i o ograniczonych możliwościach postępu życiowego. Z ogółu robotników przez przedsiębiorstwa zatrudniane jest tylko 68% (w Niemczech 82%) — 10% stanowi służba domowa, odbiegająca, oczywiście in minus, od klasycznego typu robotnika wielko-przemysłowego, stojącego na pograniczu drobnej burżuazji. Niepomiernie wysoka jest cyfra drobnego handlu i rzemiosła, stanowiąca ⅔ w stosunku do ludności robotniczej. Drobny handel i rzemiosło obejmujące ⅓ ludności nierolniczej, to małe warsztaty, wegetujące ra-

czej, niż stanowiące czynnik przyrostu majątku narodowego. Drobny handel, to przedewszystkiem przedsiębiorstwa czwartej kategorji, której przeciętny obrót roczny wynosi na jedno przedsiębiorstwo 8.000 zł.! Ludność pod względem społecznym równie prymitywna i zacofana, jak mało twórcza gospodarczo. Wśród ludności rolniczej odsetek pracowników najemnych jest wprawdzie niższy, niż w krajach kapitalistycznych. dzieje się to jednak przedewszystkiem dzięki olbrzymiemu odsetkowi gospodarstw karłowatych, zaledwie zdolnych do egzystencji (do 2 ha — 34% ogółu gospodarstw).

Z cyfr powyższych niezdrowa struktura społeczno-zawodowa Polski bije w oczy. Nie będzie przesadą powiedzenie, iż w każdej kategorji społeczno-zawodowej posiadamy nadmierny, niekiedy wprost olbrzymi odsetek tego. co najgorsze, najmniej wartościowe, odsetek ludności, przedstawiającej w danym zawodzie, czy w danej kategorji społecznej najmniejsze możliwości rozwojowe, najmniejszą podstawę dla zdrowego funkcjonowania organizmu gospodarczego.

Wydaje się nam, iż nie będzie przesady w powiedzeniu, że cyfry, zebrane przez p. Landaua winny stać się memento dla całokształtu polityki. zmierzającej do przebudowy struktury gospodarczej. więcej nawet. że niema bez mała poczynania polityczno-gospodarczego na szerszą skalę. przy którem nie należałoby brać ich pod uwagę. Cyfry te winny się stać elementem składowym naszej świadomości.

w. b.

SPOSOBY WALKI Z DEFICYTEM BUDŻETOWYM.

Rozmaite są metody i formy walki z deficytem budżetowym. Bywają metody bierne i czynne. P. Minister Skarbu jest raczej zwolennikiem tych pierwszych. Bierny sposób walki z deficytem polega na komprymowaniu budżetu. Redukuje się wydatki rzeczowe lub osobowe, albo jedne i drugie razem. W polskim budżecie administracyjnym wydatki osobowe równają się niemal dokładnie rzeczowym. Z tych ostatnich wyłączyć wypadnie ok. 300 milj. zł. na spłatę długów i ok. ½ miljarda na niesporne wydatki wojskowe. Pozostanie zatem 600 milj. zł., na które składają się drobne pozycje, jak: wydatki kancelaryjne, pomieszczenia, remonty, podróże i przesiedlenia, środki lokomocji etc. obok pozycyj poważniejszych do jakich zaliczyć należy inwestycje (budżet nadzwyczajny) i subwencje. Inwestycje budowlane, ziemne, wodne i t. p. stanowią ok. 400 milj. zł., subwencje ok. 180 milj. zł. Za pomocą radykalnych kompresyj i przerzucania inwestycyj rentownych na pożyczki zagraniczne można będzie zapewne zmniejszyć wydatki rzeczowe w dziale administracji, przedsiębiorstw i monopoli na sumę ok. 150 milj. zł.

Około 50 milj. zł. powinny przynieść nowe lub zreformowane podatki. P. Minister Skarbu jest zwolennikiem raczej kilku drobnych podatków, aniżeli jednej większej daniny, ze względu na większą „strawność“ małych podwyżek, chociaż ich częstotliwość i drobiazgowość nie zapewniają życzliwego przyjęcia przez podatników. Jednocześnie P. Minister Skarbu pragnie udowodnić, jak przestarzałe i wadliwe są niektóre ustawy z lat dawnych, zwłaszcza inflacyjnych, które nałożyły na Skarb Państwa niewłaściwie skonstruowane obciążenia (np. emerytury). P. Minister zdaje sobie niewątpliwie sprawę z tego, że świadczenia państwowe, acz z punktu logiki skarbowej nieodpowiednie, były w pewnym stopniu korektą słabych uposażeń urzędniczych. Temniemniej dąży on do uporządkowania spraw, nieuregulowanych w latach poprzednich.

Pukt widzenia P. Ministra Skarbu wydaje się słuszny. Należałoby jedynie — mojem zdaniem — postawić kropkę nad i, doprowadzając dzieło reformy do końca. Słuszne jest wyrównanie obowiązków emerytalnych urzędników etatowych z obowiązkami urzędników kontraktowych. lecz tem więcej słuszne wydaje się skomercjalizowanie emerytur państwowych przez stworzenie z nich samodzielnego, samowystarczalnego i na dobrze skonstruowanych zasadach matematycznych opartego funduszu.

Pozostaje jeszcze kwestja innych metod czynnej walki z deficytem budżetowym. poza sięgnięciem do nowych. nieznacznych źródeł podatkowych. Przez środki ofenzywne rozumieć należy nietylko pożyczki zagraniczne i krótkoterminowe operacje kredytowe na rynku wewnętrznym dla wstrzyknięcia nowych sił osłabionemu życiu gospodarczemu. lecz i celowe podatki. które możnaby nałożyć na „beati possidentes“. do których zgodnie z P. Ministrem Skarbu należy zaliczyć urzędników, pobierających stale i niezmiennie pomimo wahań konjunktury swe pobory na pierwszego. oraz te grupy ludności, które dotąd z kryzysu wychodzą obronną ręka (rentjerów. właścicieli domów etc.). Można dyskutować nad tem. co jest łatwiejsze do realizacji i „strawniejsze“ dla obywatela: obcięcie poborów. czy ściągnięce z nich równoznacznej co do wysokości daniny. nie ulega jednak wątpliwości. że efekt społeczny i psychologiczny byłby bez porównania większy przy zastosowaniu podatków celowych (broń Boże, jakichś pożyczek przymusowych). przeznaczonych jawnie i bezpośrednio na ożywienie życia gospodarczego i stworzenie tej bazy rozwojowej. z której mógłby powstać nowy dochód dla Skarbu Państwa.

k. b.

HASŁO NISKIEJ CENY CHLEBA.

Poglądowa lekcja ekonomji, jaką całe społeczeństwo tak boleśnie przeżywa w ostatnich dwuch latach, niewiele nas nauczyła. Do wniosku takiego dochodzimy słysząc sporadyczne narazie, lecz coraz wyraźniejsze, głosy na temat grożącego ze strony rynku zbożowego niebezpieczeństwa zwyżki cen chleba. Głosy te odzywają się w tym momencie, kiedy doczekaliśmy pierwszych — bardzo zresztą skromnych — objawów upragnionej od dwuch lat poprawy konjunktury zbożowej. Nie ulegając po smutnych doświadczeniach bezkrytycznym hasłom taniego chleba zastanówmy się jaką wartość przedstawiają dla robotnika niskie ceny chleba i na jakie obciążenia byłby narażony jego budżet w razie ew. zwyżki cen zboża.

Na piewsze pytanie odpowiemy krótkiem stwierdzeniem zjawiska. którego już nikt dziś nie kwestjonuje, że los robotnika i przemysłu nie był ni-

gdy tak ciężki, jak w okresie nierentownych cen na rynku produktów rolniczych. Odpowiedzi na drugie pytanie poszukajmy w wydawnictwie Instytutu Gosp. Społecznego pod tytułem „Warunki życia robotniczego w Warszawie, Łodzi i Zagłębiu Dąbrowskiem w świetle ankiet 1927 r.". Z danych Instytutu wynika, że na żywność wydawał robotnik wówczas w tych trzech ośrodkach przemysłowych zależne od zarobków 94 — 220 zł., co stanowi przeciętnie 149 zł. Wyrażając to w odsetkach ogólnej sumy wydatków otrzymamy 73% do 51%, co wynosi przeciętnie 61%.

Na chleb, mąkę, kaszę i ryż wydawał robotnik przeciętnie 51 zł. przy średniej cenie chleba 66 gr. za 1 kg. W momencie pisania tych słów cena jest niższa w Warszawie o 1/3 (od 16. III. br. 42 gr. za 1 kg.) a w Łodzi nawet o połowę (33 gr. za 1 kg). Przy tych cenach robotnik wydawałby obecnie na wymienione artykuły — jeśliby przyjąć za podstawę do obliczenia konsumcję z 1927 r.—w Warszawie ok. 34 zł., a w Łodzi ok. 26 zł. miesięcznie. Według dotychczasowych metod kalkulacji t. j. przy obecnych kosztach przemiału i sprzedaży, oraz przy obecnej cenie otrąb, przy wzroście cen za 100 kg. żyta na zł. 24 — 26 — 28 i 30, cena jednego kg. chleba wynosiłaby w Warszawie odpowiednio gr. 46 — 48,5 — 51 i 53. Okazuje się, że dopiero przy cenie 30 zł. za 100 kg. żyta robotnik wydałby na chleb (mąkę, kaszę i ryż) o 6,20 — 8,50 zł. więcej niż obecnie. Cena 53 gr. za 1 kg. nie jest zresztą zjawiskiem, któreby podkopywało którąkolwiek z podstaw naszego życia gospodarczego. W historji ostatnich lat mieliśmy już ceny chleba 70, a nawet 101 gr. (kwiecień 1925 r.) Niewątpliwie zresztą, robotnik żyje nie samym chlebem. Według przytoczonego wyżej źródła, na chleb, mąkę, kasze i ryż przypada 34,6 procent, na mięso i tłuszcze 30%, na nabiał 15 procent całości wydatków na żywność. Ewentualną podwyżkę ceny chleba rolnictwo kompensuje robotnikowi na rynku całego szeregu artykułów. W porównaniu z rokiem 1927 (przeciętne roczne) w styczniu b. r. (t. zn. w momencie cen wyższych od przeciętnych rocznych) mleko staniało o 12 gr., masło o zł. 1,80, mięso wołowe o 58 gr., słonina o zł. 1,91 na kg.

Rozumujmy dalej: koszty przemiału stanowią 1/3 część obecnej ceny żyta, a koszty wypieku chleba z 65 kg. mąki otrzymanej ze 100 kg. żyta prawie dorównują cenie tychże 100 kg. żyta. Dlaczegoż cały ciężar taniego chleba przerzuca się na rolnika?

Zdawałoby się, że argumenty powyższe są przekonywujące. Czyż możnaby w tym wypadku uważać sprawę za przesądzoną po myśli interesów rolnictwa? Niestety nie! W naszem życiu gospodarczem grają rolę nietylko objektywne przesłanki gospodarcze, ale również — i to w bardzo silnym stopniu — bezkrytyczne hasła i momenty o charakterze psychozy. Z momentami temi muszą się liczyć czynniki, kierujące naszą polityką gospodarczą.

Opowiadano nam o lekarzu, który wysokość swego honorarjum kalkuluje według ceny biletów tramwajowych. Przy cenie 25 gr. za bilet doszedł do 30 czy 40 zł. za wizytę. Nie jest to — co do swego charakteru — wypadek odosobniony. Pamiętamy wszyscy te czasy, kiedy urzędnikowi wypłacano dodatki noworoczne niemal potajemnie, aby nie wywołać zwyżki cen w handlu. Obecnie stoimy znowu wobec uzasadnionej doświadczeniami obawy podwyżki cen w przemyśle i handlu ze względu na podrożenie cen chleba. Zachodzi temsamem niebezpieczeństwo, że uznane ogólnie i słuszne nastawienia naszej polityki gospodarczej w kierunku urentownienia rolnictwa mogłoby doznać załamania pod wpływem czynnika o charakterze psychozy.

W tych warunkach jesteśmy zmuszeni zakończyć nasze rozumowania nie apelem o podtrzymanie dotychczasowej polityki, lecz apelem o walkę z psychozą i z bezkrytycznemi hasłami. Jeśliby nasz przemysł i handel miał brać za podstawę swej kalkulacji cenę biletu tramwajowego przestańmy mówić o polityce gospodarczej.

j. w.

ZYGMUNT SZEMPLIŃSKI

ROZWÓJ GOSPODARCZY Z. S. S. R.

Rozwój gospodarczy Z. S. R. R. nie odbywa się prędzej niż rozwój krajów młodo-kapitalistycznych. Cechą jego jest nierównomierność postępu na różnych odcinkach gospodarki.

Zdarza się niekiedy, że słowa odrywają się od zjawisk życiowych, które oznaczają i zaczynają — niejako — samodzielną egzystencję.

Taki los spotkał właśnie pewne rosyjskie słowo, które jest powszechnie używane w jego rodzimem brzmieniu, nie tłumaczonem na języki obce. Jest to tak zwana „piatiletka", to znaczy pięcioletni plan rozwoju gospodarczego Z. S. S. R. Słowo to jest znane na świecie każdemu, kto czyta gazety i wielu ludzi w zachodniej Europie, zajmujących poważne stanowiska, uzależnia przyszłość Europy i świata od zagadnienia „uda się, czy nie uda bolszewikom „piatiletka".

Czem że więc jest ta „piatiletka" skoro tak dużo od niej zależy?

Zajmując się parę lat badaniami sowieckiej gospodarki doszedłem do wniosku, że jedynym realnym fenomenem, istniejącym w świecie zjawisk życiowych i odpowiadającym temu słowu jest pewne, oznaczone odpowiednim tytułem, pięciotomowe wydawnictwo sowieckie. Wydawnictwo to jest etapem myślowym sowieckich teo-

retyków na drodze konstrukcji nowego ustroju gospodarczego. Piatiletka, jako plan konkretny, wiążący w sposób syntetyczny wszelkie poczynania gospodarcze w Z. S. S. R. faktycznie nie istnieje. Zawarte w niej plany, co do rozmiarów produkcji i, ogólnej struktury gospodarczej uległy, w okresie 2 lat, radykalnym zmianom. Zmieniła się również i atmosfera polityczna, czego wyrazem było usunięcie z kierowniczych stanowisk wszystkich głównych twórców pięcioletniego planu i oddanie pod sąd za szkodnictwo ich pomocników, byłych burżuazyjnych „speców“. Słowo „piatiletka“ stało się w Rosji tylko hasłem agitacyjnem, a w najlepszym wypadku symbolicznem oznaczeniem planowania sowieckiego życia gospodarczego. Łamanie więc sobie głowy nad zagadnieniem — uda się, czy nie uda piatiletka— niema sensu. Jedynie celowem jest badanie postępów gospodarczych ZSSR w porównaniu z okresem przedwojennym, oraz w stosunku do innych państw. Jako zaś sprawdzian bezwzględny tych postępów należy przyjąć stopień wykonania zadań, wynikających z samego określenia działalności gospodarczej, figurującego we wszystkich podręcznikach ekonomji plitycznej. jako działalności, mającej na celu zaspokajanie ludzkich potrzeb.

* *
*

Sowiecka statystyka jest bardzo różnorodna i bardzo niedokładna. Różnorodność jej wyraża się zarówno w barzo dużej liczbie dziedzin, objętych statystyką, jak i dużej liczbie źródeł, z których każde podaje cyfry nieraz bardzo daleko odbiegające jedne od drugich. Należy jednak zanotować jeden dobry pomysł sowieckich statystyków: jest to rozdzielenie przemysłu na produkujący środki produkcji — gr. A. i środki konsumcji — gr. B. Podział ten ma dla badaczy życia gospodarczego dużą wartość. Pozwala on obserwować przemianę nieskonsumowanej nadwyżki produkcji w przedmioty materjalne, służące do dalszego wytwarzania. Kwestja stosunku rozmiarów produkcji obu grup między sobą jest kamieniem węgielnym sowieckiej polityki gospodarczej. Bolszewicy opierają się na następującem zdaniu Lenina: „wzrost kapitalistycznej reprodukcji, a tem samem i wewnętrznego rynku, odbywa się więcej kosztem środków produkcji niż środków konsumcji.“ Z tego następuje wniosek, że produkcja środków produkcji winna wzrastać szybciej, nż środków konsumcji. Tak więc widzimy, iż pewna empirycznie ustalona tendencja rozwoju kapitalistycznego stała się naczelną i świadomie stosowaną zasadą sowieckiej polityki gospodarczej. Nasuwa się w tem miejscu refleksja, że ta właśnie tendencja rozwojowa gospodarki kapitalistycznej powoduje naruszanie równowagi między produkcją a konsumcją, występujące w formie kryzysów gospodarczych i że ta właściwość ustroju kapitalistycznego była zawsze jednym z głównych punktów ataków teorji socjalistycznej i jednym z głównych dowodów nieracjonalności ustroju kapitalistycznego. W tem zagadnieniu tkwi podstawowa różnica poglądów Bucharina, który jest zwolennikiem równomiernego rozwoju gospodarczego, a Stalinem, który uważa, że potrzeba równowagi gospodarczej w warukach Z.S.S.R. nie istnieje. Sądzę. iż Stalin o tyle ma rację, że w warunkach sowieckich nie może zaistnieć kryzys zbytu, natomiast druga strona braku równowagi gospod. — dysproporcja między ogólnym wzrostem produkcji przemysłowej a podnoszeniem się stopy życiowej ludności, występuje zarówno w krajach kapitalistycznych, jak i w Z. S. S. R. tylko w różnych formach: w pierwszym wypadku pod postacią bezrobocia i niskich płac, a w drugim — powszechnego braku przedmiotów spożycia osobistego, których nie można dostać, niezależnie od tego, czy się ma, lub niema pracy i zarobku. Cała więc różnica polega na tem, że w Z. S. S. R. pieniądz przestał być wykładnikiem siły nabywczej, potencjalna zaś zdolność nabywcza ludności w sensie istnienia niezaspokojonych potrzeb występuje w obu ustrojach. W ustroju kapitalistycznym ten stan rzeczy jest uważany za nienormalny, w Rosji zaś buduje się na nim nadzieje na świetlaną przyszłość.

Ogólny wzrost produkcji przemysłowej Z.S.S.R. w roku 1929 - 30 wyniósł w porównaniu z rokiem poprzednim 24%, w tem gr. A. (środki produkcji) 37%, a gr. B. (środki konsumcji 11%. Te sumaryczne i przeciętne liczby nie pozwalają jednak zorjentować się w sytuacji. Dokładniejsza analiza wykaże nam, że produkcja środków konsumcji w drugim półroczu miała wybitną tendencję spadkową i w ostatnich miesiącach roku była na takim samym poziomie, jak w odpowiednim okresie roku poprzedniego. Największe postępy osiągnęła sowiecka gospodarka w zakresie produkcji przemysłu metalowo mechanicznego i elektrotechnicznego. Produkcja przemysłu gr. B. spadła wskutek braku surowców pochodzenia rolniczego, głównie zaś surowców włókienniczych.

Jeśli analizować wyniki sowieckiej gospodarki pod kątem widzenia samowystarczalności, która była jednym z głównych celów pięciolatki, to okaże się. że najszybsze tempo rozwoju wykazuje produkcja tych dóbr, które mają w Rosji dobre, naturalne warunki rozwoju. jak nafta, mangan, drzewo. Tutaj plany są realizowane i przekraczane. Natomiast w zakresie dóbr deficytowych postępy nie odpowiadają ani zamierzeniom, ani istniejącym potrzebom. Rezultat jest jasny: Z. S. S. R. musi coraz więcej kupować zagranicą. Zamiast więc samowystarczalności rośnie zależność od rynku międzynarodowego, a stąd wynikają starania znalezienia na świecie nowych przyjaciół (Włochy) i zacieśnienia stosunków z dawnymi (Niemcy). Panujący obecnie kryzys gospodarczy umożliwił Sowietom nabywanie towarów na dogodnych warunkach, ale wzamian utrudnił sprzedaż na rynkach zagranicznych ich produktów. Trudności te zmusiły Sowiety do stosowania dumpingu na bardzo szeroką skalę. Przy całej bezwzględności stosowanych metod sprzedaży bolszewicy unikali jednak spowodowania całkowitej destrukcji rynków. na których sprzedawali. W tym wypadku cele polityczne były wyraźnie podporządkowane celom gospodarczym, które poniekąd zmuszają bolszewików do oszczędzania świata kapitalistycznego.

Postępy ilościowe w uprzemysłowieniu Z. S. S. R. są niezaprzeczalne. Bolszewicy jednak wyolbrzymiają rozmiary swoich postępów przez zestawia-

nie ich z krajami starokapitalistycznemi. Nie mamy odpowiednich dat statystycznych, jednak niektóre dane pozwalają twierdzić, że rozwój krajów młodokapitalistycznych nie jest wolniejszy niż Rosji; łatwo jest bowiem wykazać znaczny procentowy wzrost przy małej podstawie wyjściowej. Ciekawem jest, że bolszewicy, snując marzenia o prześcignięciu Niemiec, Francji, czy Anglji nigdy nie wspominają o tem, że w produkcji węgla, lub podstawowych działów przemysłu chemicznego stoją niżej od Polski.

Sowieccy teoretycy ekonomiczni całkiem słusznie przywiązują wielką wagę do kwestji wydajności pracy, nie ulega bowiem wątpliwości, że wydajność pracy jest najlepszem kryterjum wartości każdego systemu wytwarzania, niezależnie od miejsca i czasu. Otóż ta strona zagadnienia rozwoju Z. S. S. R. nie może pochwalić się dużemi sukcesami. Bolszewicy sami przyznają, że wydajność pracy w U.S.A. jest przeszło dziesięciokrotnie większa, niż u nich. W Rosji wydajność pracy jest bardzo niestała i wykazuje duże wahania w przeciągu nawet krótkich okresów czasu. Normalnie wzrasta ona pod koniec okresów obliczeniowych (rok, kwartał) i gwałtownie spada po ich zakończeniu. Do niskiej wydajności ilościowej dochodzi jeszcze niska jakość sowieckich wyrobów przemysłowych. Odsetek produkcji defektownej sięga w niektórych fabrykach do 80 — 90%. Oczywiście w przemyśle mechaniczno metalowym wyroby defektowne muszą być odrzucane, ale w przemyśle włókienniczym, naprzykład, idą na sprzedaż po cenach normalnych, powszechnie zaś produkcja defektowa całkowicie jest wliczona do sum ogólnych, figurujących w statystyce przemysłu. Zła jakość produkcji niweluje w znacznym stopniu sukcesy ilościowe, gdyż skraca ona okresy zużycia maszyn, narzędzi, budowli oraz powoduje szybkie znoszenie odzieży i obuwia. Są to naogół zjawiska, których nie podobna w pełni ująć statystycznie niemniej wystarczają one do stwierdzenia, że sowiecka siła ekonomiczna nie jest współmierna z liczbami statystycznemi oficjalnych wydawnictw.

Sowiecka polityka gospodarcza w odniesieniu do rozwoju produkcji środków konsumcji wywiera ujemny wpływ na produkcję rolniczą. Rolnik gospodarujący indywidualnie lub w kolektywie otrzymuje za swe produkty, czy też za swą pracę, pieniądze, za które w warunkach sowieckich nie może otrzymać odpowiedniej ilości wyrobów przemysłowych. Normalnie otrzymuje on upoważnienie do nabycia towarów na sumę wynoszącą 30—40% otrzymanej przez niego sumy pieniężnej. Te 30 — 40% są faktyczną ceną jego produktów. Jeśli staniemy na stanowisku teorji wartości, opartej na pracy, to będziemy mogli sformułować rezultat powyższej wymiany, w ten sposób, że rolnik otrzymuje w wyrobach przemysłowych tylko ⅓ ekwiwalentu swojej pracy. Zrozumiałą więc jest rzeczą, że rolnik dąży do ograniczenia swej pracy i rozmiarów uprawy roli. W pierwszym rzędzie ogranicza on uprawę tych roślin które mają znaczenie przedewszystkiem rynkowe i nie grają poważniejszej roli w spożyciu bezpośredniem wsi, a więc roślin technicznych. Wobec stosowania przymusu włościaństwo nie może wręcz odmówić uprawiania tych roślin, stosuje więc sabotaż i przeciąganie akcji siewnej, nie pielęgnuje ich w okresie wegetacji i zaniedbuje przy zbiorach. W konsekwencji zbiory roślin technicznych, pomimo wykazywanego wzrostu powierzchni zasiewów, raczej maleją. Tak stoi sprawa ze lnem, konopiami i nasionami oleistemi. Zbiory bawełny są nieproporcjonalne do wzrostu powierzchni zasiewu, sprzęt dokonywany jest niedbale, włókno wskutek spóźnionych zasiewów i niedbałego oczyszczania—w wybitnie złym gatunku. Co się tyczy hodowli bydła to akcja uwspólniania w okresie kolektywizacji wywołała rzeź zwierząt i katastrofalne zmniejszenie bydłostanu, które na długie lata zmniejszy produkcję mięsa i nabiału oraz surowców pochodzenia zwierzęcego, przedewszystkiem skór i wełny. Bolszewicy twierdzą że kryzys agrarny w Z. S. S. R. tym się zasadniczo różni od kyzysu światowego, że tkwi w podstawach produkcji a nie zbytu, jak w reszcie świata. Jest to pogląd mylny, spowodowany odmienną rolą pieniądza w Z. S. S. R. Istota kryzysu powszechnie jest jedna i ta sama: niekorzystna wymiana płodów rolnych na wyroby przemysłowe. W krajach kapitalistycznych mimo niekorzystnej wymiany, rolnik nie dąży jednak gwałtownie do zmniejszenia produkcji, ponieważ otrzymuje za swe płody pieniądz, który jest zawsze przekazem na pewną ilość dóbr. W Rosji pieniądz nie uprawnia do nabycia dóbr i nic nie powstrzymuje rolnika od abstynencji wytwórczej, oprócz fizycznego przymusu. Na przymus jednak odpowiada sabotażem. O skuteczności sabotażu świadczy fakt, że siew na wiosnę 1930 roku trwał do końca czerwca a jesienią do 20 listopada. Tylko 25 — 40% powierzchni bywa zasiane w okresie normalnym zapewniającym należytą wegetację.

Sumując ostatnie wyniki gospodarki sowieckiej musimy postawić w aktywach wzrost produkcji przemysłu ciężkiego, osobliwie metalowo maszynowego i znaczne inwestycje przemysłowe. W pasywach będzie figurować pogorszenie się jakości wyrobów, zmniejszenie się produkcji surowców roślinnych i upadek hodowli.

Wydawnictwo nasze rozsyłało dotychczas znaczną ilość egzemplarzy okazowych. Ponieważ obecnie musimy ustalić nakład w stosunku do ilości prenumeratorów, prosimy uprzejmie tych wszystkich, którzy nie życzą sobie należeć do grona naszych stałych czytelników, o krótkie zawiadomienie o tem administracji pisma.

NOTATKI

PEŁNOMOCNICTWA DLA RZĄDU W ZAKRESIE CEŁ.

Nowy niemiecki program rolny ministra Schielego, został ze zmianami zaakceptowany przez rząd — i wpłynął do parlamentu.

Nie przesądzając szczegółów powinniśmy się liczyć z faktem, że to, co w tym programie przedstawia dla nas najwięcej zainteresowania, a mianowicie pełnomocnictwa celne dla rządu Rzeszy, przejdzie bez trudu, przy obecnym układzie stosunków w Niemczech.

Pełnomocnictwa dla rządu Rzeszy w zakresie ceł na pewne produkty rolnicze i hodowlane (te, co do których nie posiada on jeszcze pełnomocnictwa) oznaczaczają pełną swobodę dla władzy wykonawczej do zamknięcia w dowolnej chwili rynku niemieckiego na pewien określony produkt rolny. Każde państwo, które w tych warunkach posiada umowę z Niemcami, a jest zainteresowane w wywozie rolnym do Niemiec, musi mieć w ręku też same atuty szybkiego działania, co Rząd Rzeszy, gdyż inaczej będzie szachowane na każdym kroku. Dlatego też słusznie podnosi się u nas konieczność udzielenia w wypadku przyjęcia umowy z Niemcami jednocześnie i pełnomocnictwo dla rządu w zakresie ceł. Będzie to tem słuszniejsze, iż, jakkolwiek obecnie korzysta się dla zmian celnych z interpretacji jednego z ustępów ustawy o uregulowaniu stosunków celnych z lipca 1924 r., to jednak z uwagi na wątpliwy charakter tej interpretacji byłoby lepiej przeprowadzić jeszcze raz całą tę sprawę pod względem formalnym. Układ sił politycznych w nowym parlamencie polskim sprzyja. a zaabsorbowanie parlamentu sprawami konstytucji nakazuje wprost zdjąć z Sejmu i Senatu trud drobiazgowych badań nad każdym zosobna towarem i poszczególnemi stawkami celnemi, pozostawiając Rządowi obowiązek wyczuwania niebezpieczeństwa i szybkiego przygotowywania się do zmian sytuacyjnych. Uwagi powyższe dotyczą jednakowoż wyłącznie formy proceduralnej przeprowadzania zmian celnych. Nie wynika z nich bynajmniej dążenie do inspirowania, czy to zaostrzenia protekcjonizmu celnego w Polsce, czy też do nadmiernej elastyczności ochrony celnej, w sensie ustawicznych jej zmian. Wręcz przeciwnie, jedynem zastrzeżeniem, jakie odnośnie przeniesienia na rząd uprawnień parlamentu w zakresie celnym wysunąćby można, jest obawa, że nadmierna swoboda w zmienianiu stawek celnych pociągnąćby mogła za sobą nadmierne z niej korzystanie, stając w sprzeczności z niesporną, zdaniem naszem, zasadą możliwej stabilizacji i niezmienności taryfy celnej. Nad tem zastrzeżeniem przechodzimy jednak do porządku, w przeświadczeniu. że pełnomocnictwa celne rządu byłyby wykorzystanie jako broń na terenie międzynarodowym, a nie służyłyby innym celom, o które łatwo, acz w rezultacie ze szkodą, możnaby się dzięki nim pokusić.

t. b.

KAPITAŁ OBROTOWY PRZEMYSŁU DRZEWNEGO.

Kwestja dostarczenia środków obrotowych stała się ośrodkiem zagadnienia sanacji stosunków w przemyśle i handlu drzewnym. Przemysł ten, operujący ze względu na ścisłą sezonowość cięcia, sprzedaży i przeróbki conajmniej 9-cio a czasem i 12-to miesięcznym cyklem obrotu kapitałów, potrzebuje środków obrotowych nieproporcjonalnie wysokich w stosunku do kapitałów zakładowych (mało kosztowne stosunkowo inwestycje z jednej, a masowy towar z drugiej strony) i unieruchamia te środki na wspomniany wyżej długi okres. Nie mając naogół możności korzystania z hipotecznego zabezpieczenia otrzymywanych kredytów w rezultacie znajduje się on obecnie w tej sytuacji, że wszelkie dostępne dla innych gałęzi produkcji formy kredytowania są dla jego potrzeb mało odpowiednie. W tych warunkach praca przemysłu drzewnego oparta jest w olbrzymiej części na zaliczkowaniu przez zagranicznych odbiorców, zainteresowanych w wywozie z Polski nie materjału tartego a surowca przerabianego następnie zagranicą. Ten stan rzeczy utrudnia wszelką akcję organizacyjną i hamuje eksport czynny, t. zn. docierający do ostatecznego odbiorcy zagranicznego z pominięciem zbędnego pośrednika.

Konieczność dostarczenia przemysłowi drzewnemu w dogodnej formie środków obrotowych zrodziła projekt zastosowania do drewna zastawu rejestrowego w formie analogicznej jak do płodów rolnych z tą różnicą, że podczas kiedy w tym ostatnim wypadku chodzi o umożliwienie producentowi przetrzymania towaru u siebie do momentu, kiedy sprzedaż jego byłaby właściwsza, to w wypadku drewna chodzi o zdobycie środków obrotowych na przeróbkę a niekiedy i zakup surowców. Skutkiem tego w opracowanych obecnie projektach ustawy o rejestrowym zastawie drzewnym uległa rewizji zasada nienaruszalności zastawionego towaru, który może być przenoszony z miejsca na miejsce oraz zastępowany innemi partjami drewna. Ta zmiana osłabiła nieco samą zasadę instytucji zastawu, pozwala jednak liczyć na znacznie szersze wykorzystanie jej praktycznie i to niezależnie od możliwości finansowych państwowych instytucyj kredytowych, gdyż banki prywatne już w tej chwili byłyby skłonne, w razie uzyskania podstawy prawnej, do udzielania kredytu pod zastaw drewna.

Stworzenie nowych form prawnych kredytowania przemysłu drzewnego pozwala oczekiwać a nawet domagać się od postawionego w korzystniejszych warunkach przemysłu, podjęcia akcji w kierunku uaktywnienia i zmodernizowania metod pracy z chwilą kiedy warunki konjunkturalne na to pozwolą.

w. b.

ORGANIZOWANIE WYWOZU DREWNA.

Wzrastające trudności zbytu zagranicą drewna, spotęgowane wygaśnięciem polsko-niemieckiej umowy drzewnej, zaktualizowały podnoszoną kilkakrotnie ideę zorganizowania polskiego eksportu drzewnego. Droga ta, obok osłabienia wzajemnej konkurencji polskich eksporterów i podniesienia poziomu jakościowego eksportowanego towaru, miałaby i mogła umożliwić Polsce zainicjowanie, względnie przystąpienie do akcji międzynarodowego porozumienia eksporterów drewna, porozumienia mającego na celu uregulowanie rynku drzewnego.

Rzecz prosta, zainteresowanie poszczególnych ugrupowań związanych z eksportem drewna w powstaniu syndykatu, jest tem mniejsze im wyższy jest ich poziom organizacyjny i tak np. w przeciwieństwie do własności leśnej i przemysłu województw centralnych i wschodnich, lepiej zorganizowany przemysł województw południowych zajmuje tu stanowisko krytyczne. Nie przesądzając ostatecznej formy realizacji projektu przypuszczać należy, że przybierze on formę niejako pośrednią, — koncepcja szerokiej organizacji obejmującej całość eksportu podobnie jak koncepcja luźnego biura informacyjnego odpadną zapewne na korzyść koncepcji zorganizowania syndykatów branżowych (np. papierówki, dykt i t. p.), wyposażonych w pewne przywileje i posiadających prawo kontroli jakości towaru i ustalania cen minimalnych.

Nie wnikając w szczegóły zagadnienia, stwierdzić należy, że przyczyny konjunkturalne i przypadkowe sprzyjają w tej chwili akcji, której doniosłość wykracza poza moment obecny, kierując eksport drewna na drogę pokrewną, np. do eksportu trzody i żyta z Polski.

w. b.

NOWE ZNIŻKI TARYFY KOLEJOWEJ.

Wyłoniona z Komitetu Taryfowego Państwowej Rady Kolejowej specjalna Komisja na posiedzeniach, odbytych w ubiegłym miesiącu, powzięła szereg uchwał, mających na celu zniżki taryfowe na przewóz różnych towarów w obrocie wewnętrznym i przy eksporcie. Według przybliżonych obliczeń rozmiar proponowanych ulg, obejmujących rolnictwo, przemysł drzewny, naftowy, szklarski, cementowy, włókienniczy, papierniczy i niektóre przemysły rolne, wyraża się cyfrą 14 miljonów zł. W założeniach swych Komisja miała na uwadze tylko te postulaty taryfowe, które bezpośrednio mogą wpłynąć na poprawę konjunktury gospodarczej, dając równocześnie możność zdobycia dla kolei nowych transportów.

O ile można zgodzić się z tem, że w pewnych wypadkach obniżka kosztów przewozu pociąga za sobą przyrost transportów, o tyle trudno pozbyć się sceptycyzmu, co do celowości, a nawet możności wpływania na konjunkturę drogą zniżek taryfowych. Pogląd przeciwny, t. j. traktowanie obniżenia taryf jako wyniku spadku konjuktury, nie zaś środka walki z nim, dałby się raczej uzasadnić, acz nie usprawiedliwić. W obecnym ustroju gospodarczym konjunktura zależna jest wyłącznie od możności zbytu. Zacieśnienie tej możności, czy to z powodu nadprodukcji, czy też subkonsumcji prowadzi do spadku konjunktury i do kryzyzu. Towarzyszący temu spadek cen, często b. wydatny, nie prowadzi sam przez się do poprawy. Dopiero usunięcie zapasów, dostosowanie rozmiarów produkcji do potrzeb konsumcji, uporządkowanie i zorganizowanie rynku kończy fazę kryzysu i depresji.

Przedsiębiorca, ponoszący straty z powodu niskich cen, stara się część tych strat *przerzucić na kolej*, wzglednie dąży do obniżenia kosztów własnych. Dążenie takie pod kątem widzenia przedsiębiorcy wydaje się słuszne, jednakże z punktu społeczno - gospodarczego nie da się utrzymać. Kolej wskutek kryzysu ponosi straty znacznie większe, niż jakakolwiek gałąź przemysłu. Zmniejszenie produkcji w przedsiębiorstwie prywatnem nie podnosi kosztu własnego na jednostkę towaru w tak znacznym stopniu, jak to ma miejsce w przedsiębiorstwie kolejowem, która jako instytucja użyteczności publicznej, nietylko nie posiada możności zawieszenia działalności, ale nawet redukcję tej działalności przeprowadzić może tylko w b. niewielkich rozmiarach.

Reasumując, stwierdzamy, że ulgi taryfowe nie powinny być używane jako środek do walki z kryzysem gospodarczym, gdyż jest to środek mało efektywny w stosunku do ponoszonego wysiłku, przy znacznem bowiem obciążeniu skarbu oddziaływuje się na jeden tylko, bynajmniej dla konjunktury nie decydujący czynnik. Środek ten, prowadzi jedynie do przesunęcia części dochodu, względnie majątku społecznego z jednych rąk do drugich. Przy systemie kolei państwowych przesunięcie to odbywa się przytem kosztem organizmu, szczególnie dotkliwie przez kryzys zaatakowanego.

Niewątpliwie i w czasie kryzysu, zarówno jak i w każdej innej fazie konjunkturalnej, takie lub inne ulgi taryfowe mogą być zupełnie uzasadnione i pożądane, jednakże zawsze podstawą tych ulg powinno być zwiększenie obrotu gospodarczego, oparte na pełnej opłacalności czynników, biorących udział w tym obrocie.

b. k.

CHICAGO.

Istnieją w Polsce miasta, gdzie w przemyśle mięsnym panuje „wyłączny przywilej pracy" związków robotniczych (np. Warszawa, Kielce) czyli miasta, gdzie nie obowiązuje prawo. Że słowa te nie są przesadą, niech świadczą następujące fakty: Robotnicy i rzemieślnicy wykwalifikowani, zatrudnieni przy uboju zwierząt rzeźnych w Warszawie, zorganizowani są w Centralnym Związku Robotników Przemysłu Mięsnego. Związek stanowi coś w rodzaju kooperatywy pracy (artel), bo jego członkowie nie są wynagrodzeni bezpośrednio, lecz z wspólnej kasy związkowej. Wszystkie czynności zwązane z ubojem żywca i z kontrolą, przywożonego z poza Warszawy, mięsa wykonywane są wyłącznie przez członków związku. Jeśliby którąkolwiek z nich wykonał właściciel sam, lub przy pomocy swego personelu, to mimo to musiałby uiścić pełną opłatę na rzecz Zwązku. Opłaty są ustalone jednostronnie przez Związek. Próby obejścia monopolu paraliżowane są w sposób bardzo bezwzględny — często rewolwerem, nożem i t. p. O ile interesy Związku zagrożone są z zewnątrz np. przez wywóz mięsa z innych miast — to wówczas stosowana jest inna broń — sabotaż. Były wypadki, że mięso przychodzące koleją, zatrzymywano poza obrębem dworca, tak długo, aż zgniło, kiedy indziej oblewano je naftą. Taki los spotykał nawet posyłki z fabryk państwowych. Właściciele bydła i mięsa zdani są na łaskę i niełaskę związku. Flaki musi rzeźnik sprzedać związkowcom za cenę nie wyższą, niż 1 zł., podczas gdy odbiorcy tego artykułu płacą związkowcom 6 — 7 zł. Podgardle jest zupełnie jawnie konfiskowane na rzecz związku, który wpływy z tego źródła księguje u siebie w pozycji „dochodów z białego". Rzeźnik nie ma prawa wyboru robotników, lecz jest im przydzielany przez Związek.

Związek dzieli się na wielką ilość sekcyj i grup. Mamy tam: poganiaczy, wyładowaczy, rzezaków, flaczarzy, wyrabiaczy łebków, kiszkarzy, pościeli cieląt, woźniców, pisarzy, inkasentów. Jaka jest wydajność pracy i jej koszty, niech świadczy sprawozdanie specjalnej Komisji, wyłonionej z Rady Miejskiej. Na jednego poganiacza, który przepędza bydło i trzodę na odległość 100 — 200 m. wypada dziennie (dzień roboczy) 3½ sztuki; opłata wynosi 3 zł. od sztuki; wyładowanie z wagonu kosztuje 2.50 zł., jakkolwiek rzeźnia posiada specjalną bocznicę kolejową; na jednego „wyładowacza" przypada dziennie 9 sztuk, a zarobek jego wynosi 22.50 zł.; na pisarzy - inkasentów wypada 2½ sztuki bydła i 1½ sztuki cieląt dziennie do zapisania, przyczem opłata od sztuki wynosi 6.25 zł. gdy sekcja, pracująca przy uboju wołów liczyła 187 członków, ubój wynosił 185 sztuk dziennie. Na rzecz kahału żydowskiego opłata za ubój rytualny wynosi 13.75 zł. Przesunięcie mięsa na windach w rzeźni do hurtowni kosztuje 3 zł.; przewiezienie do miasta mięsa 5 zł. od sztuki, podanie na wagę sprzedanej sztuki 2 zł. i t. d. i t. d. W sumie opłaty na rzecz Związku — oblicza się na blisko 60 zł. od sztuki.

Nie wolno faktów powyższych zbyć frazesem, że stanowią one zjawisko lokalne, o znaczeniu ograniczonem. Stosunki robotnicze, w przemyśle mięsnym w Warszawie, stanowią hamulec dla racjonalizacji i obniżenia kosztów własnych tego przemysłu. Przedewszystkiem jednak posiadają znaczenie, jako symptomat. Isnieje widocznie jakaś luka, czy to w naszem ustawodawstwie, czy naszej psychologji, skoro równolegle z dążeniem i konkretną pracą nad zrealizowaniem społeczno - gospodarczej koncepcji nowoczesnej Polski, może urość do takich rozmiarów przejaw społecznego barbarzyństwa i gospodarczego pasożytowania.

j. w.

INFLACJA POMYSŁÓW I POMYSŁY INFLACJI.

Nadejście depresji gospodarczej sygnalizują nietylko upadłości, masowe protesty weksli, spadek dochodów skarbowych i t. p. zjawiska, lecz również—fala pomysłów i projektów w dziedzinie zagadnień bieżącej polityki gospodarczej. Hjstorja ze Stańczykiem, którego bolały zęby, w naszej rzeczywistości przestaje być anegdotą i nabiera cech złośliwej prawdy. Biura rządowych resortów gospodarczych otrzymują raz po raz stosy memorjałów, komponowanych przez nauczycieli ludowych i polityków, rzemieślników i posłów, hreczkosiejów i senatorów, emerytów i kupców, słowem — wszystkch z wyjątkiem profesorów ekonomji i ich uczniów. Maszynista, prowadząc podmiejskie pociągi na odcinku Lwów — Brzuchowice, pisze memorjał o sposobach zaradzenia klęsce braku mieszkań. E-

merytowany urzędnik z woj. Poznańskiego „wynalazł" system wkładów premjowych. Ktoś inny wymyślił na cele budowlane pożyczkę przymusową o charakterze loterji i wypisał szczegółowo plan gry, ułożył zawczasu etat biur, zajętych sprzedażą przymusowych losów, wyznaczył godziny urzędowania w dniach ciągnienia i t. d. Jeszcze inny „wynalazca" zwierza się poufnie Ministrowi Skarbu z projektu jedynego podatku, ale odsłonięcia szczegółów tego rzekomo fizjokratycznego pomysłu uzależnia od zapewnienia mu 1% wpływu brutto. Wszystko przykłady autentyczne.

Nie byłoby w tem wszystkiem nic złego, gdyby nie fakt, który z każdym miesiącem rośnie, że poważny odsetek projektów domaga się wprost — inflancji. Słowo to ani razu nie jest wymienione w niezliczonych, chociażby najbardziej uczonych, memorjałach. Stanowi ono jednak ich treść zasadniczą i cel istotny.

Pomysłowi inflacjoniści wychodzą z jednego wspólnego założenia: jest źle, bo znaków pieniężnych w Polsce jest za mało. Na głowę mieszkańca w Polsce przypada tyle znaków pieniężnych, co w ubogiej Litwie. Zwiększy się obieg — będzie raj. Bank Polski nie może? — Nic nie szkodzi: wypuścimy bilety hipoteczne, czy jak tam się zwą.. Majątki ziemskie, lub kamienice w miastach — przecież to kapitał, który może posłużyć za podkład i zabezpieczenie emisji. Kupcom, rzemieślnikom, przemysłowcom i rolnikom damy kredyty w nowych znakach obiegowych, puścimy w ruch leżące dzisiaj na składach towary — nędzy nie będzie i deficytu budżetowego również. To jest myśl, to jest idea.

O tem, żeby Ministetr Skarbu dał się wciągnąć w tę grę, niema zupełnie mowy, ale mimo to niebezpieczeństwo istnieje. Istnieje ono dzięki temu, że napór inflacjonistów na czynniki decydujące nie słabnie, że prowadzi się, mimowolną, czy celową propagandę inflacji i że takie pomysły szerzą się masowo, jak psychoza zbiorowa. I tu leży naszem zdaniem powaga zagadnienia: społeczeństwo polskie zapomniało o fatalnych skutkach inflacji, która jest nieunikniona, jeżeli w dzisiejszych napiętych warunkach gospodarczych przekreśli się układ stabilizacyjny i rozpocznie wątpliwej wartości eksperymenty walutowe. Z pieniądzem nie można żartować i gdy się powie a, bardzo prędko trzeba będzie powiedzieć b, c i w szybkiem tempie wyczerpać cały analfabet. Miłe złego początki, lecz koniec żałosny.

Aby tych rzeczy uniknąć, proponujemy wprowadzić wysokie opłaty stemplowe od memorjałów, naruszających istniejący, z takim trudem stworzony system pieniężny w Polsce.

z. i.

MONOPOL IMPORTOWY.

W związku z możliwością rzucenia na nasz rynek, nawet przy braku kalkulacji gospodarczej, pewnych partyj obcego zboża, który to import, nawet przy niewielkich rozmiarach, mógłby wytworzyć nastrój paniki, rzucono myśl zabezpieczenia rolników bez dalszego podnoszenia stawek celnych, a to przez wprowadzenie państwowego monopolu importu zboża i produktów przemiału. Projekty monopolu zbożowego były u nas w swoim czasie modne i były również namiętnie zwalczane, wszakże wówczas miano na myśli raczej monopol całego obrotu zagranicznego zbożem, a może i obrotu wewnętrznego. Monopol samego importu byłby niewątpliwie prostszy i łatwiejszy do urzeczywistnienia. Nie wdając się, zanim luźno rzucony projekt przybrałby konkretniejszą postać, w zasadniczą dyskusję nad jego potrzebą, lub szkodliwością, pragniemy zwrócić uwagę na niebezpieczeństwo, z jakiem byłoby związane tworzenie monopolu jedynie pod kątem widzenia potrzeby zapobiegania drobnemu importowi w okresie nadmiaru na rynku wewnętrznym. Należy się koniecznie liczyć z tem, że istotna rola monopolu zaczęłaby się dopiero wtedy, gdy układ cen uczyniłby możliwym, a nawet koniecznym większy przywóz zboża i przywóz ten byłby właściwym regulatorem ceny wewnętrznej. Tem samem w rękach kierownictwa monopolu znalazłaby się w pewnych okresach możność regulowania ceny zboża, co winno być uwzględnione w dyskusji zarówno przez zwolenników, jak i przeciwników monopolu.

NEO-ETATYŚCI I FORMULARZE.

Z pośród recenzyj, omawiających pierwszy numer Gospodarki Narodowej, szczególną uwagę naszą zwróciła dość długa wzmianka w łódzkiej „Prawdzie". Wzmianka ta, niepozbawiona łatwego dowcipu, ale zgodnie ze smutną tradycją lwiej części naszej prasy, pozbawiona kurtuazji, zasługiwałaby może na utrzymaną w innym tonie odpowiedź. Nie chcemy jednak wprowadzać u siebie tonu, którego na szczęście polskie perjodyki gospodarcze dotychczas uniknęły, dlatego ograniczymy się do kilku stwierdzeń i wyjaśnień.

1) Autor wzmianki niewątpliwie numeru nie czytał, a conajwyżej pobieżnie przerzucił. Świadczy o tem n. p. twierdzenie, iż p. H. Niewski, doradza „obniżenie płac, zamiast obniżania świadczeń socjalnych" — podczas kiedy w rzeczywistości problemu zniżki płac autor nie porusza absolutnie, ograniczając się, w przejściu niejako, do zajęcia stanowiska uczuciowo - negatywnego, pisząc mianowicie: „Żyjemy w przykrym okresie zniżki płac." Jest to jedyne zdanie poświęcone tej sprawie.

2) Autor wzmianki pomięszał pojęcia reformy ubezpieczeń i badań nad obecnemi obciążeniami społecznemi. Dalej zaś, wykazując wspomniane wyżej słabe zaznajomienie się z treścią numeru, nie zauważył, iż w tezie zamieszczonej na początku artykułu p. H. Niewski oświadcza, iż „możliwa i konieczna jest reforma nie w kierunku zmniejszenia świadczeń, a przebudowy ich systemu", proponując na końcu artykułu szereg konkretnych posunięć w tym kierunku. Koncepcja zmiany formularzy statystycznych, która dostarczyła tyle radości współpracownikowi Prawdy, dotyczy metody badań, nie zaś sposobów reformy.

3) Anonimowy autor, wynajdując termin „etatyści umiarkowani", popełnia rzecz prosta ten sam błąd, który od dłuższego czasu pokutuje w znacznej części niefachowej prasy, używając mianowicie terminu, o którym właściwie niewiadomo, co znaczy. Gdyby termin ten posiadał jakieś ustalone znaczenie, moglibyśmy polemizować co do słuszności zastosowania do naszego pisma takiej właśnie etykiety. W obecnym stanie rzeczy natomiast jesteśmy w położeniu kogoś, kto został nazwany sufraganem.

REDAKTOR PRZYJMUJE WE WTORKI I PIĄTKI OD 19 DO 20.

REDAKCJA I ADMINISTRACJA: CHMIELNA 33 M. 5. TEL. 775-34. KONTO CZEKOWE P. K. O. 25.656

PRENUMERATA KWARTALNA 4 ZŁ. 50 GR. ZAGRANICĄ 6 ZŁ. CENNIK OGŁOSZEŃ NA ŻĄDANIE.

Drukarnia „Stołeczna", Wolska 16. Tel. 688-67.